Cree más en ti con PNL

Programación Neuro-Lingüística

David Molden

Pat Hutchinson

PEARSON
Prentice Hall

CREE MÁS EN TI CON PNL
David Molden & Pat Hutchinson

Todos los derechos reservados.
Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma
de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra
sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual.
La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito
contra la propiedad intelectual *(arts. 270 y sgts. Código Penal)*.

De esta edición:
© 2009, PEARSON EDUCACIÓN, S. A.
Ribera del Loira, 28
28042 Madrid (España)

ISBN: 978-84-8322-598-1
Depósito Legal: M-11.080-2009

Traducido de: *How To Be Confident using the power of NLP*
ISBN: 978-0-273-71809-3
Copyright © 2008, Pearson Education

Traducción: Laura González de Rivera

Equipo editorial:
Editor: Jesús Domínguez
Técnico editorial: Susana Canedo
Equipo de producción:
Director: José A. Clares
Técnico: Irene Iriarte
Cubierta: Equipo de diseño de Pearson Educación, S. A.
Composición: Claroscuro Servicio Gráfico, S. L.
Impreso por: Cófas S.A.

Nota sobre enlaces a páginas web ajenas: este libro puede incluir enlaces a sitios web gestionados por terceros y ajenos a PEARSON EDUCACIÓN, S. A. que se incluyen sólo con finalidad informativa.
PEARSON EDUCACIÓN, S. A. no asume ningún tipo de responsabilidad por los daños y perjuicios derivados del uso de los datos personales que pueda hacer un tercero encargado del mantenimiento de las páginas web ajenas a PEARSON EDUCACIÓN, S. A. y del funcionamiento, accesibilidad o mantenimiento de los sitios web no gestionados por PEARSON EDUCACIÓN, S. A. Las referencias se proporcionan en el estado en que se encuentran en el momento de publicación sin garantías, expresas o implícitas, sobre la información que se proporcione en ellas.

IMPRESO EN ESPAÑA - *PRINTED IN SPAIN*

Este libro ha sido impreso con papel y tintas ecológicos.

Contenido

Sobre los autores		VII
Introducción		1
01	La verdadera seguridad	7
02	El autoconocimiento es la clave de la seguridad	25
03	Cree en ti mismo	57
04	Mantente en el terreno de juego con los ojos abiertos	73
05	Conectar con los demás	99
06	Crea sentimientos de poder	115
07	Sal de tu zona de confort	137
08	¿Quién asesta golpes a tu seguridad?	157
09	Cuerpo seguro, mente segura	179
10	Imagina resultados positivos	199
11	El reto de la seguridad en uno mismo	211

Sobre los autores

David Molden imparte cursos y es asesor de desarrollo personal, además de miembro del CIPD (Chartered Institute of Personnel and Development – Instituto Colegiado de Recursos Humanos y Desarrollo). Desde 1995, ha enseñado las técnicas de la PNL a miles de personas de todos los ámbitos, como empresarios, directivos, deportistas profesionales o niños, para ayudarlos a alcanzar el éxito personal.

David tiene un gran entusiasmo por la vida y un incansable sentido de la diversión. Mantiene un buen estado de salud y equilibrio entre cuerpo y mente practicando Tai Chi Chuan y está interesado en la sabiduría antigua y su relevancia en la sociedad actual.

David codirige Quadrant 1 International, una compañía especializada en desarrollo y enseñanza de PNL. Ha participado en programas de radio y televisión y es autor de otros libros de Pearson, como *Managing with the Power of NLP*; *NLP Business Masterclass, Beat Your Goals*. Es coautor, con Pat Hutchinson, del libro y CD de audio *Brilliant NLP*.

Pat Hutchinson tiene una rica experiencia como empresaria y directora de equipos de ventas y marketing. Es asesora e imparte cursos de PNL, además de codirigir Quadrant 1 International.

Pat hace que el aprendizaje y la práctica de la PNL sean fáciles y agradables, al combinar sus habilidades de vanguardia para el cambio personal con un gran sentido práctico. Su destreza para concentrarse y llegar al corazón del problema le convierte en una

formadora y asesora de mucho éxito. Tiene un envidiable historial de resultados, tanto con individuos como con grupos empresariales. Pat es coautora con David Molden del libro y CD de audio *Brilliant NLP.*

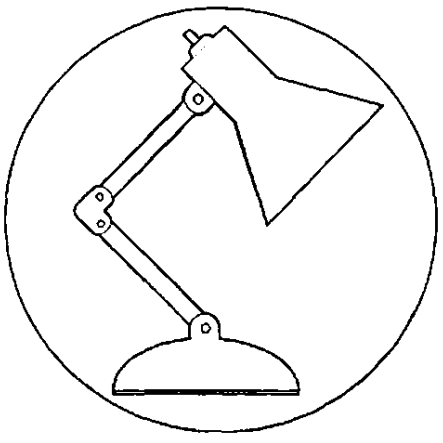
Tanto Pat como David pueden ser contactados en el correo info@quadrant1.com.

Introducción

«Lo que tenemos detrás de nosotros y lo que tenemos delante es minúsculo comparado con lo que tenemos dentro de nosotros.»
Ralph Waldo Emerson, erudito del siglo XIX y pionero en la autoayuda.

Adiós baja estima, hola seguridad

Hemos estado impartiendo cursos de desarrollo personal basado en la PNL durante quince años y, de todos los individuos a los que ayudamos, un aplastante 80% tiene problemas relacionados con la seguridad en sí mismos. Nuestra experiencia nos ha demostrado que lo que la gente parece necesitar —y desea más que cualquier cosa— es superar su baja autoestima y conseguir objetivos significativos para ellos. ¿Recuerdas alguna pérdida o carencia de confianza que te haya conducido a una espiral de vergüenza, miedo e, incluso, temblores y palpitaciones?



¡Si es así, prepárate para romper la espiral!

Este libro te enseñará cómo emplear técnicas específicas de PNL para tener seguridad en ti mismo, en cualquier sitio y en cualquier momento.

«Da lo mejor de ti mismo, pues eso es todo lo que tienes.»

«Claro», dirás, «¿cómo?». Bueno, ya tienes dentro de ti, lo creas o no, el poder para conseguir muchas cosas. Como el librepensador americano Ralph Waldo Emerson (a quien ya hemos citado antes) dijo: «Da lo mejor de ti mismo, pues eso es todo lo que tienes». Lo único que necesitas es un modo de liberar tu verdadero potencial y la PNL ha demostrado ser una buena manera para ayudar a personas de todo el mundo a conseguirlo.

PNL: qué es y cómo funciona

PNL son las siglas de Programación Neuro-Lingüística. Suena como un juego de palabras pero míralo así:

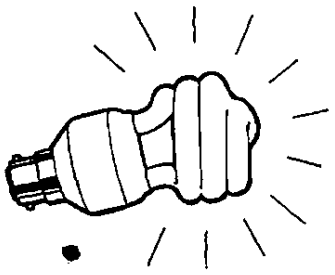
Programación se refiere a los programas de pensamiento y comportamiento que ponemos en funcionamiento una y otra vez cada día; en otras palabras, nuestros hábitos. Algunos programas (o hábitos) te producirán sin duda resultados positivos, mientras que puede que otros no. Aquí es donde entra en juego la PNL: reprograma tus hábitos para que puedas tener experiencias más positivas, más a menudo y en todos los aspectos de tu vida.

Neuro tiene que ver con el funcionamiento del cerebro y los pensamientos, emociones y memoria.

Lingüística hace referencia a la manera en que comunicamos nuestros pensamientos de formas verbales y no verbales, como por ejemplo a través del lenguaje corporal.

La PNL fue desarrollada por Richard Bandler y John Grinder en la década de 1970. Forjaron un amplio abanico de técnicas y modelos que esencialmente **deshabilitaban** pensamientos y comportamientos negativos, a los que todos somos propensos, y **habilitaban**

pensamientos, emociones, recuerdos y lenguajes nuevos y constructivos, para impulsar la mejora personal y la autoestima. La PNL fue adaptada y adoptada por muchos profesionales de los negocios, empresarios, asesores personales y terapeutas de la década de 1980.

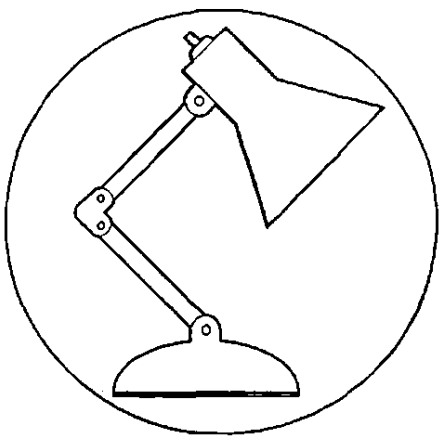


«La PNL reprograma tus hábitos para que puedas tener experiencias más positivas, más a menudo y en todos los aspectos de tu vida.»

¿Por qué usar la PNL para ganar confianza?

Si todos tuviéramos disposición alegre y rezumáramos seguridad de forma natural, no necesitaríamos la PNL. Pero la realidad no es así y, aunque tengamos seguridad en un aspecto de nuestra vida, eso no significa que no carezcamos de ella en otro.

¿Qué te detiene a ti o a cualquiera para tener confianza? La respuesta está en tus *sentimientos*. Eso incluye las inhibiciones que todos sentimos —miedo, ansiedad, dudar de uno mismo, depresión— que están ahí para paralizarte y hacer que no te sientas seguro.



Lo que hace la PNL es llegar a la causa de esos sentimientos «limitadores» que actúan bloqueando tu capacidad y ayudarte a que te abras a todo tipo de posibilidades y a hacer todos los cambios necesarios para que *te sientas del modo que quieres sentirte.*

«La PNL es muy efectiva para llegar a la causa de los sentimientos y para hacer los cambios necesarios para que te sientas del modo que quieres sentirte.»

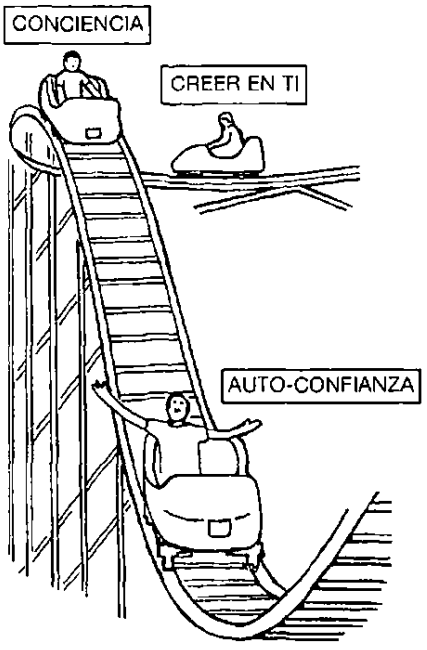
Establece tu meta

Sea cual sea el área en la que quieres reforzar tu seguridad —para dirigir una reunión, establecer relaciones sociales, triunfar en tu carrera o conducir un coche—, la PNL tiene herramientas para ayudarte a conseguir tu objetivo.

1. Toma **conciencia** de cómo de forma habitual construyes pensamientos relacionados con la confianza.
2. Comienza a pensar con más seguridad utilizando la **intención** positiva para reforzar tu recién encontrada fe en ti mismo.
3. Utiliza una gama de técnicas para construir un poderoso sentido de la **automotivación,** actúa con confianza y consigue lo que de verdad quieres.

Es muy sencillo, pues está basado en las premisas:

1. Necesitas tomar conciencia de ti mismo (prestar más atención al mundo y a lo que dice la gente, cómo lo dicen, lenguaje corporal, tono de voz, etc).
2. Necesitas creer en ti mismo (detectando tus limitaciones al establecer tu objetivo).
3. Como resultado de los dos puntos anteriores, llega la auto-confianza (potenciándote a ti mismo).



Al final de cada capítulo hemos incluido un principio clave de la PNL —un presupuesto sobre el que se construye la PNL—. Concluye cada capítulo sobre cómo forjar tu confianza con la lectura y repetición en voz alta de cada principio clave y asegúrate de que concuerdan con lo que has aprendido antes de pasar al siguiente capítulo.

Y aquí está el primero.

PRINCIPIO PNL

TIENES TODOS LOS RECURSOS QUE NECESITAS PARA TRIUNFAR

Lee y relee este punto clave. Si te ayuda, dilo en voz alta con tono seguro.

- Naciste con el mismo potencial para tener seguridad en ti mismo que cualquier otra persona.

Al crecer y adquirir experiencias, adoptaste creencias y valores sobre lo que es posible y lo que no.

La forma en que has interpretado tus experiencias ha funcionado para potenciarte o para limitarte, pero se trata sólo de una interpretación.

A causa de esto, sólo necesitas aprender cómo revertir el proceso limitador y aflorarán tus recursos innatos de seguridad en ti mismo.

01

La verdadera seguridad

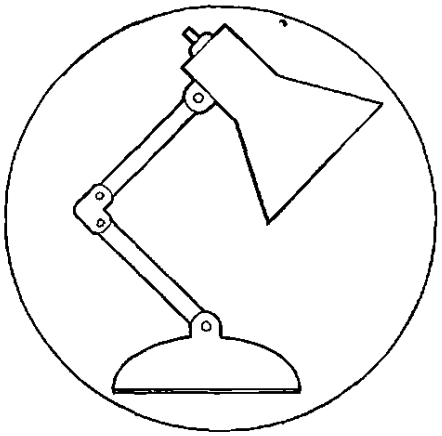
«Defiende tus limitaciones y, sin duda, las harás tuyas.»
Richard Bach, autor de *Ilusiones*

Lo que vas a descubrir

Existen la confianza falsa y mal empleada y la confianza verdadera.

- Las personas que te parecen seguras puede que sólo sean «buenas en su trabajo».
- La verdadera seguridad puede ser trasladada de un escenario a otro diferente con el mismo nivel de confianza y conocimiento de uno mismo.

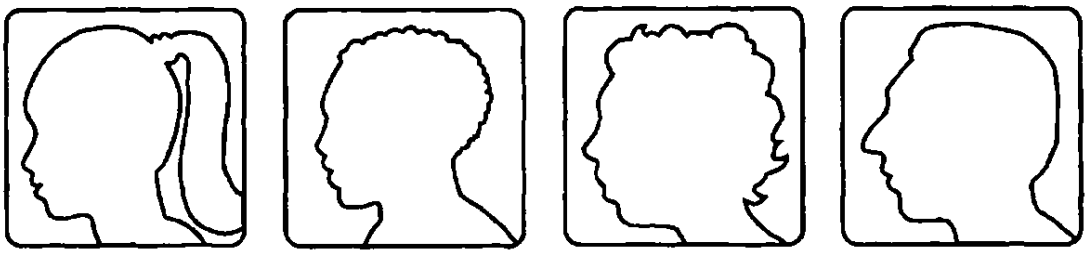
En nuestro trabajo, nos encontramos con cientos de personas que se sienten seguras en ciertas situaciones, pero su confianza se tambalea cuando entran en territorios que no les son familiares.



«La verdadera seguridad en uno mismo es sentirse lo bastante cómodo como para entrar en territorio desconocido e intentar algo.»

Por ejemplo:

Caso real: rebosante de falsa seguridad



Michael insistía en que tenía mucha confianza en sí mismo. Sus amigos se lo decían y siempre era el alma de las fiestas. Podía hablar con cualquiera y no le preocupaba que las personas se rieran de él. Michael era bueno en su trabajo en una compañía de seguros y pronto llegó a directivo. Satisfecho

con sus progresos, se dispuso a organizar su equipo con gran entusiasmo, determinado a demostrar a su jefe que era digno de confianza y que estaba a la altura de su nuevo puesto. Pero, después de unas semanas de haber ocupado su nuevo cargo, Michael buscó ayuda en un curso de PNL, quejándose de no tener seguridad en sí mismo como líder.

Michael, como muchos otros que conocemos en nuestros cursos de PNL, había estado confundiendo la seguridad con la familiaridad. Es fácil sentirse seguro cuando uno conoce bien a la gente o cuando ha estado desempeñando un trabajo o una ocupación durante un tiempo. Tus expectativas se cumplen y tienen lugar pocas sorpresas que te aparten de tu camino.

Cuanto más haces una cosa, más fácil te parece.

Lo que se suele describir con la palabra «seguro» es a alguien que está familiarizado con una tarea o situación en particular, la ha experimentado antes y se ha convertido en experto en ella. Pero eso no es verdadera «seguridad».

Seguridad verdadera

La verdadera seguridad es sentirse lo bastante cómodo con uno mismo como para entrar en territorio desconocido e intentar lograr algo, siendo capaz de extender tu confianza de un escenario a otro. Cuando careces de seguridad, sientes como si te estuvieras escondiendo de todo a lo que tienes que enfrentarte, mientras que al mismo tiempo buscas un modo de sentirte mejor contigo mismo. Al intentar mantener tus sentimientos a raya, manipularás la situación y, así, el patrón de comportamiento se perpetúa.

Por eso, la verdadera seguridad también implica sustituir la falta de confianza con una poderosa actitud proactiva.

El miedo irracional al fracaso

¿Qué te detiene a la hora de encontrar la seguridad que buscas? Puede haber muchas situaciones donde te falte seguridad pero todas tienen algo en común: todas estarán enraizadas en un miedo relacionado con tu habilidad para triunfar. Las raíces pueden ser largas, enredadas y profundas en tu mente subconsciente, por eso los sentimientos de poca seguridad en ti mismo suelen parecer irracionales. Es fácil decirse a uno mismo que debería ser capaz de hacer algo bien pero, cuando irrumpen los sentimientos de miedo o ansiedad, las razones lógicas no pueden hacer nada para salvarte.

El juego de las comparaciones puede magnificar una carencia de confianza

La comparación es un modo muy útil de darse cuenta de las diferencias entre tu manera de afrontar una tarea y cómo lo hace otra persona. Si copias y aprendes lo que hacen otras personas y aplicas tu conocimiento, podrás beneficiarte de su enfoque. Sin embargo, si etiquetas a una persona como «segura» puede que te sientas mal parado si te comparas con ella (como les ocurre a muchas personas con carencia de confianza). Del mismo modo, si etiquetas a una persona como alguien con «baja autoestima», puede que te sientas mejor parado al compararte con ella.

¿Pero en qué se basan tus observaciones de los demás? Lo único que estás haciendo es crearte la ilusión de que eres mejor o peor que otra persona que has estado observando. Piensa en to-

das las veces que has observado a alguien de lejos y has emitido un juicio instantáneo sobre él o ella, posiblemente basado en su apariencia, y luego has tenido que cambiar tu opinión después de conocerlo o conocerla.

Medirse a uno mismo por comparación con otras personas es una manera común de magnificar la propia falta de seguridad. La mente tiene la capacidad de compararse al alza o a la baja, dependiendo de su tendencia a pensar en positivo o en negativo. Lo que ves y el modo en que te comparas a ti mismo con lo que ves es sólo fruto de tu imaginación. Es una ilusión.

Escenarios seguros

También es impresionante cómo algunas personas demuestran tener gran seguridad en un escenario y esconden todo tipo de deficiencias imaginadas e inseguridades en otro escenario. Esto puede traducirse en lo que la PNL llama foco de atención. Existen cinco focos clave de atención:

1. Personas.
2. Lugares.
3. Actividades.
4. Cosas.
5. Información.

Así que, si tienes poca seguridad, por ejemplo, en 5. Información, puede que digas: «Oh, yo no podría aprender eso» o «Nunca podría recordarlo». O en 2. Lugares, puede que pienses: «Oh, yo no podría nunca ir allí» o «Sólo puedo ir aquí». Con 1. Personas, puedes preguntarte: «¿Quién va a ir? Necesito saber quién irá antes de decidir si voy a ir a la fiesta, porque si va éste o el otro no

me sentiré bien con eso o aquello...». Al contrario también funciona. Por ejemplo, si tu fortaleza reside en la información y la empleas como punto de apoyo: «Se me da muy bien manejar información y por eso me dedico a ello casi todo el tiempo».

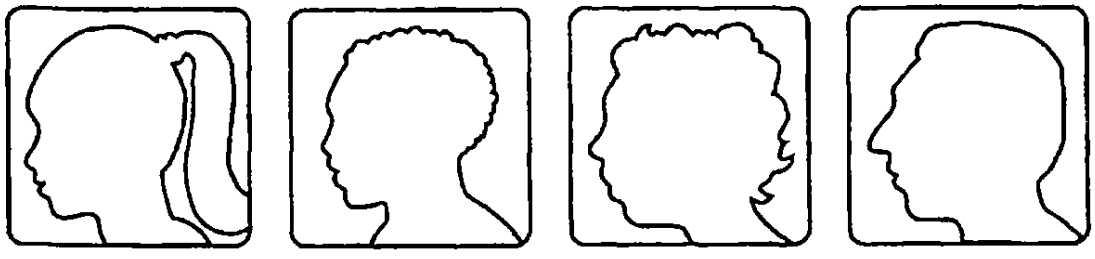
Un ejemplo clásico de 4. Cosas, o enfocarse en los objetos, es la incómoda cena de Nochevieja en la que, al toque de la medianoche, todos los invitados envían y reciben mensajes de texto pero no son capaces de desear feliz año nuevo al comensal que tienen al lado. Se relacionan mejor con los objetos que con las personas (puede que se sientan más felices relacionándose en un mundo virtual en Internet) y su carencia de seguridad se manifiesta en su vida social.

Enmascarar la carencia de seguridad

Timidez y nervios

La gente llega muy lejos para enmascarar su falta de confianza o seguridad en sí mismos. A veces, lo hacen de forma deliberada, y otras veces, es un proceso más profundo e inconsciente.

Caso real: habilidades fuera de la pista

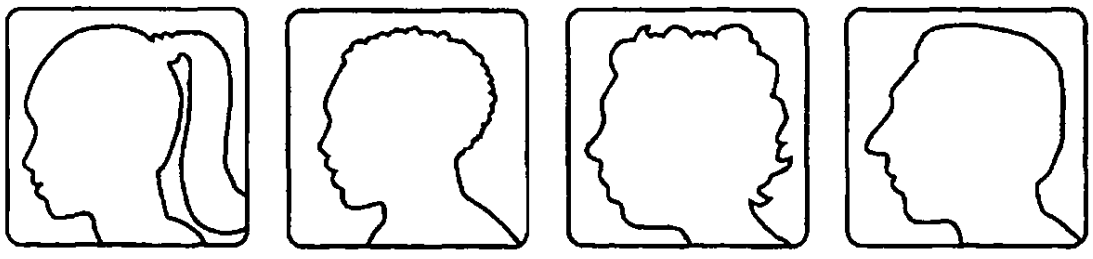


A Darren le encanta esquiar. Es tan habilidoso en el esquí que no titubea a la hora de lanzarse a la pista sorteando árboles o enfrentándose a largas carreras de obstáculos, además se deleita con las rutas más peligrosas por pendientes escarpadas. Podría pasar perfectamente por el James Bond de las

películas. Podrías pensar, por lo tanto, que es una persona segura de sí misma pero te equivocarías. Es sólo un buen esquiador. Es muy tímido y nervioso a la hora de relacionarse con personas nuevas y se siente torpe y ansioso en compañía de desconocidos.

El problema de Darren nacía de una creencia que él tenía sobre mantener una conversación trivial. Creía que no era capaz de hacerlo y se había autoconvencido de que no era importante. Esta creencia lo ayudaba a justificar su comportamiento «esquivo» (haciendo el juicio «no merece la pena que hable contigo, así que no lo haré»), mientras veía cómo su esposa y sus amigos se entretenían manteniendo conversaciones triviales. Darren sentía que aquello no estaba hecho para él. Sin embargo, quería expandir su negocio y sabía que tendría que tomar un rol más proactivo para captar clientes potenciales. Entablar relación con esas personas era crucial para lograr el éxito. Lo que hicimos fue animarle a reencuadrar su visión de lo que es una conversación casual y le enseñamos algunas técnicas y habilidades para construir relaciones. Como resultado, hoy es capaz de entablar una conversación con cualquiera sin dificultad (ver capítulo 5).

Caso real: la importancia del atuendo



Barry tiene cuarenta y cinco años y es director de una compañía. Ha conseguido escalar hasta lo alto de la escalera corporativa desplegando sus habilidades para el éxito. Es un individuo brillante y rápido que lleva caros trajes de diseño al trabajo. Un día, nos contó que había salido a la zona

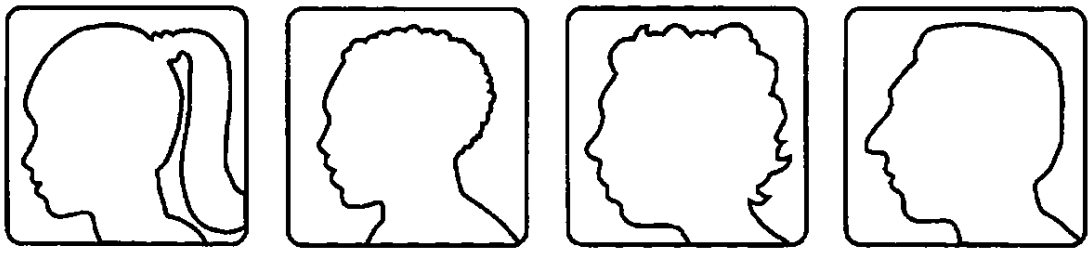
comercial de su ciudad en el fin de semana. Era un día caluroso y había dejado un momento su trabajo para ir a comprar algunos materiales de bricolaje. Llevaba un atuendo informal, con pantalones cortos, y se sintió horrorizado al ver a uno de sus empleados caminando hacia él. Para no ser visto con esa «pinta», se escondió en la entrada de una tienda hasta que esa persona hubo pasado de largo.

El ejemplo de Barry demuestra otra forma de enmascarar la falta de confianza. Es la llamada técnica de distracción[1]. En otras palabras, «cuando comienzo a sentirme vulnerable, provoco una distracción sobre el tema real». Un traje elegante puede dar la apariencia de formalidad, importancia o seriedad y, por lo tanto, distraer a los demás para que no reconozcan nuestros sentimientos de inseguridad.

El comportamiento de Barry nació del «miedo». ¿Por qué no iba a querer que sus empleados lo vieran con ropa informal? ¿Se reirían? ¿Creía que lo habían puesto en algún tipo de pedestal? ¿Acaso pensaba que ellos creían que no tenía vida personal fuera de la oficina? ¿Funcionaba su poder dentro de la compañía sólo cuando llevaba el traje? No importa qué pregunta hagas, un comportamiento así revela algún tipo de «miedo». Barry no era consciente de lo mucho que había estado utilizando sus ropas elegantes para enmascarar su falta de seguridad dentro de un equipo de personas muy profesionales.

[1] El término fue acuñado por Virginia Satir, una famosa terapeuta de familia cuyo trabajo está relacionado con grupos y equipos, además de familias, en *New Peoplemaking* (1989), Science Behaviour Books.

Caso real: el tipo gracioso



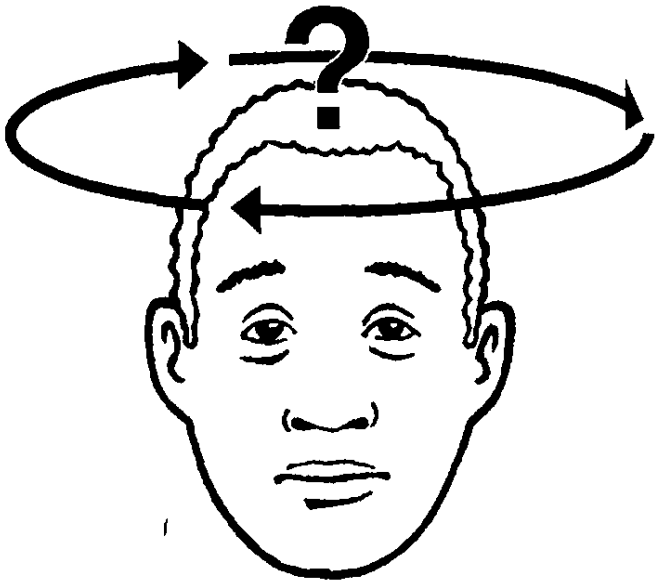
Peter caía en un comportamiento de distracción de diferente clase. Cuando estaba con sus colegas y amigos, sentía la necesidad de bromear continuamente y hacer el payaso. Sus amigos lo consideraban un gran tipo y siempre era el primero en ser invitado a un evento social. Lo que no sabían era que Peter tenía una opinión muy pobre de sí mismo. Tenía sobrepeso y estaba luchando por perder los kilos de más. Cuanto más lo intentaba, peor era su opinión de sí mismo y sentía que tenía que ser más gracioso para conservar a sus amigos.

El primer paso que dio Peter para ganar confianza fue darse cuenta de que su comportamiento de distracción (bromear y contar chistes sin cesar) se había convertido en un hábito. Hacerse consciente de ello fue su primer paso a la hora de establecer su objetivo. Dejó de obsesionarse en pensar en lo mal que se sentía (baja autoestima) y dejó de desconectarse del mundo exterior, para empezar a enfocar la atención (intención positiva) en lo que estaba pasando a su alrededor en el mundo. Fue movido a actuar (automotivación) de formas más efectivas a través de una perspectiva diferente.

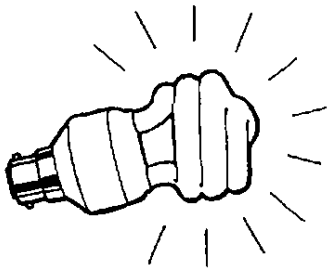
El ciclo de la obsesión

¿Cuántas veces al día eres el objeto de tus propios pensamientos? Cuanto más te preocupas por si pensarán que eres de esta o aquella

manera, más te dirás a ti mismo que no das la talla, más te menospreciarás y más obsesionado estarás contigo mismo.



«Las personas que tienen seguridad en sí mismas en la mayoría de las situaciones no necesitan preguntarse si se sienten seguras.»



Las personas que tienen seguridad en sí mismas en la mayoría de las situaciones no necesitan preguntarse si se sienten seguras. Es lo mismo que preguntarte si eres feliz. Si tienes que preguntártelo, lo más probable es que no lo seas.

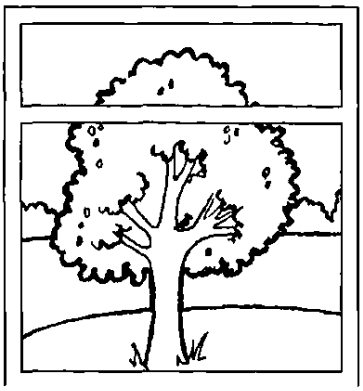
Así que puedes empezar a quitarte de encima tus sentimientos de inseguridad manteniendo tu atención en otras cosas: concéntrate en lo que ocurre fuera de ti y presta atención a otras personas. Muestra más curiosidad por saber y aprender: olvida cómo te sientes y concéntrate en qué vas a hacer.

El concepto de curiosidad

Aquí tienes un ejercicio práctico sencillo para darte más control sobre tu propia atención (que es la clave de la obsesión con uno mismo).

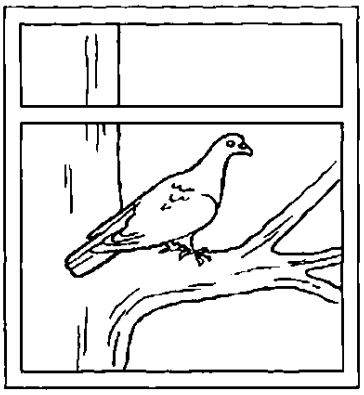
Encontrarás más ejercicios en capítulos posteriores, pero intenta éste ahora para comenzar a entender cómo tu enfoque mental y tu concentración funcionan para darte **conciencia** de ti mismo, como primer paso hacia la **intención** y la **motivación.** De esta manera sentirás el verdadero poder de la PNL. Como la mayoría de nosotros parecemos incapaces de controlar por completo la atención y padecemos de distracción y de pensamientos desordenados, ésta es una técnica útil que puedes guardar bajo la manga.

Ejercicio: salir del círculo vicioso de la obsesión con uno mismo y desarrollar curiosidad



1. Siéntate tranquilo junto a una ventana.
2. Elige un objeto que puedas ver con claridad desde la ventana, digamos, por ejemplo, un árbol (también podría ser un edificio u otra cosa).
3. Comienza a centrarte en los detalles. Observa el tronco.
4. Ahora observa la corteza, la forma de las ramas y las hojas que hay en esas ramas.
5. Observa las formas y patrones que forman las hojas.
6. ¿Hay pájaros en el árbol? Si es así, obsérvalos. ¿Qué están haciendo? ¿Están cantando? ¿De qué color son? ¿Qué tamaño tienen? ¿Cuántos puedes ver?

7. Preocúpate sólo por los hechos. Resiste la tentación de hacer conjeturas. Concéntrate sólo en qué ves, no en lo que crees que podrías ver. Por ejemplo, «veo un pájaro marrón en el árbol» es un hecho. «El pájaro parece asustado» es una conjetura sobre lo que puede estar sintiendo el pájaro.



8. Concéntrate en el árbol y en su ecosistema, desde la forma de su silueta hasta su interior. Hazlo durante unos minutos.
9. Date cuenta de cómo te sientes cuando has terminado de concentrarte en algo completamente aparte de ti mismo.

Estrategias para enmascarar la inseguridad

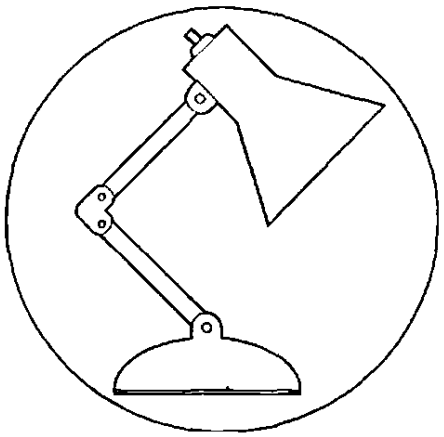
Si, como mucha gente, te has sentido inseguro de vez en cuando, lo más probable es que te hayas enfrentado a ello de una de estas dos maneras. Después de imaginar lo difícil o imposible que es la tarea que tienes delante y proyectar un resultado negativo, lo más común es que hayas adoptado:

1. Una **estrategia superficial** para intentar sentirte seguro, como:
   - Vestirte elegantemente.
   - Memorizar información que puedes emplear para impresionar a la gente.
   - Hablar constantemente para prevenir silencios incómodos.

   Las personas con poca seguridad suelen tener un recurso bien ensayado que se convierte en hábito y es utilizado como protección en cualquier situación de incertidumbre.

Las personas que emplean estrategias superficiales para enmascarar su inseguridad a menudo realizan una buena actuación pero, por dentro, tienen fuertes sentimientos de incomodidad.

Así que la consecuencia de utilizar una estrategia superficial para enmascarar tu inseguridad es que, aunque sientas que pareces seguro, por dentro estás temblando como una hoja y la máscara es sólo temporal.



«Buscarás maneras para sentirte bien y crearás una sensación de placer muy temporal... Estos buenos sentimientos no tienen nada que ver con la seguridad y sí con sentirse cómodo y satisfecho.»

2. Una **estrategia de distracción,** también conocida como «tomarse un respiro». Por ejemplo:

   - Comer chocolate.
   - Limpiar y recoger.
   - Hacer algo rutinario y mundano, como fumar, beber o consumir drogas.

   Cuando te sientes desanimado, normalmente buscas maneras de sentirte mejor y conseguir una sensación temporal de placer. Siempre tienes éxito cuando limpias tu escritorio, planchas o haces la colada. Estos buenos sentimientos no tienen nada que ver con la seguridad y sí con sentirse cómodo y satisfecho. Nunca producen un aumento de la autoconfianza. Por el contrario, crean una barrera que te impide lidiar de forma efectiva con la situación que te provoca desánimo y el problema «raíz» nunca es arrancado (por lo que el viejo sentimiento continuará ahí).

(Así que la consecuencia de tomarse un respiro es que evitas ciertas situaciones y, por añadidura, sólo consigues sentirte peor.)

Pon tu imaginación y tus ilusiones a tu favor

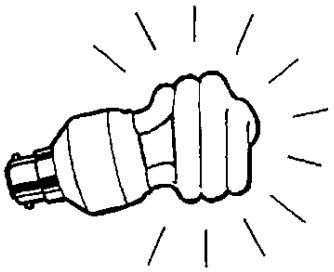
Como todo el mundo, se te da muy bien crear imágenes mentales La pregunta es si funcionan a tu favor o en tu contra. ¿Podrías quizá utilizar el poder de una imagen o una ilusión para reforzar tu seguridad? Hemos hablado de cómo puedes crear una imagen o ilusión mental negativa comparándote con alguien más y, como consecuencia, sentirte mal. ¿Por qué no crear imágenes que te hagan sentir bien?

Piensa en algún momento en que hayas estado escuchando a alguien contarte una experiencia memorable. ¿Mientras estabas escuchando, estabas imaginando lo que tú habrías hecho en esa situación? ¿Tu versión personal terminaba de la misma manera que la experiencia que te estaba contando la otra persona, o era diferente?

A todos se nos da muy bien escuchar una historia y construir nuestro escenario mental personal donde podemos conjeturar finales concretos basados en nuestras propias experiencias pasadas. Así es como le damos sentido al mundo, comparando lo que estamos experimentando con algo que hemos experimentado en el pasado y rellenando los vacíos con conjeturas y suposiciones (lo que no es otra cosa que ilusiones).

¿Qué es la realidad entonces? ¿Tu realidad? ¿Mi realidad? Experimentamos el mundo y las relaciones a través de nuestra percepción de la realidad. Confiamos en nuestros sentidos. Confiamos en nuestras ilusiones, así que dediquémonos a crear ilusiones positivas.

(No podemos cambiar lo que ha sucedido en el pasado pero podemos cambiar la imagen o ilusión que tenemos sobre ello.)



Los sentimientos negativos, como la frustración, la ansiedad y la rabia, bloquean el pensamiento racional. El modo en que sientes se convierte por lo tanto en una prioridad por encima de cómo te comportas ante determinada situación. Por otra parte, cuando los sentimientos son positivos, te ayudarán a acceder a tu lado racional, te motivarán para enfrentarte a la situación (sea cual sea) y te ayudarán a comportarte de forma adecuada.

«El modo en que te sientas contigo mismo dependerá de la cantidad de emociones negativas o positivas que hayas adjuntado a tu experiencia. La inseguridad es una ilusión que mantienes viva a través de una conexión emocional con tu recuerdo de una situación.»

Ejercicio: crear ilusión positiva

Así que es hora de deshacerse de las ilusiones negativas que te hacen sentir mal y crear una ilusión que te produzca sentimientos cálidos y positivos y te haga sentirte bien contigo mismo. El proceso es el mismo en las ilusiones negativas y en las positivas, pero es hora de que tomes conciencia de los pensamientos positivos.

Calentamiento: muestra curiosidad y no juzgues

Comienza sintiéndote curioso por el comportamiento de otras personas. Resiste la tentación de hacer conjeturas y de emitir juicios. Observa qué hacen

y cómo obtienen sus resultados. Si juzgas a los demás, probablemente también te juzgarás a ti mismo. En lugar de eso, acostúmbrate a desarrollar tu curiosidad para observar las cosas sin emitir juicios. En el momento en que emites un juicio, te cierras a la posibilidad de que pueda significar otra cosa diferente. El acto de juzgar a los demás suele ser una expresión de la obsesión con uno mismo. Cuanto antes dejes de juzgar, más cosas observarás y comenzarás a sentirte mejor.

Paso 1. Concentra tu atención en una situación futura que te afecte. A continuación, piensa sobre una situación actual que te haga sentir inseguro. Podría ser una entrevista, un examen, una reunión, la cita con el dentista. Tómate unos minutos para proyectar esa imagen en tu mente.

Paso 2. Ahora levántate o siéntate erguido. Mientras miras a la derecha, empieza a imaginar qué aspecto tendrías como persona segura. Concéntrate en tu postura y en cómo los otros responden de forma positiva.

Paso 3. Convierte la imagen en una película y visualízala, sonriendo mientras lo haces. Construye una ilusión o imagen lo más realista posible. Pon color, brillo y contraste a tu película interior.

Paso 4. Comienza a trasladar tu atención desde ti mismo hacia las otras personas que aparecen en esta situación. Recuerda que no se trata de ti (eso sería auto-obsesivo) sino de la contribución que estás haciendo.

Paso 5. Acerca la imagen y experimenta cómo crecen tus sentimientos positivos mientras lo haces. Permite que este sentimiento positivo crezca y se introduzca en todas las partes de tu cuerpo.

Paso 6. Comunícate a ti mismo, en un tono de voz seguro, lo mucho que quieres comenzar a llevar a cabo esta situación.

Y relájate. Lo que has hecho es crear una imagen positiva que produce un sentimiento positivo de motivación. Practica el ejercicio varias veces durante los siguientes días para que te acostumbres a tener este sentimiento más a menudo. Llegará a convertirse en un proceso automático que inducirá una conducta de confianza.

PRINCIPIO PNL

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

Si quieres conducir desde A hasta B, puedes emplear un mapa o un navegador para saber qué ruta utilizar. Pero el mapa no es el territorio y no muestra el tráfico, las obras en la carretera, los imprevistos, la visibilidad y todo tipo de experiencias que pueden surgir en ruta. De manera similar, los significados que adscribes a tus experiencias son sólo tu interpretación de ellas. Aun así, podrías actuar como si fueran el territorio real, confundiéndolo con el mapa.

Todo el mundo tiene un mapa único del territorio que solemos llamar realidad.

Tu mapa personal, tu realidad, es el resultado de haber filtrado cada experiencia única a través de:

Tus experiencias pasadas.

Tus recuerdos.

Tus creencias.

Tus valores.

Tu lenguaje.

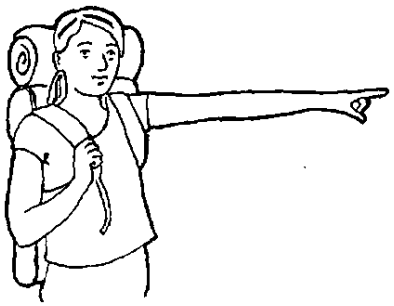
¿Estás preparado para actualizar tu mapa?

02

El autoconocimiento es la clave de la seguridad

«La naturaleza no es amable con las criaturas que no tienen conciencia de sí mismas.»
Moshe Feldenkrais, fundador del método Feldenkrais
de autoconocimiento a través del movimiento.

Qué has descubierto hasta ahora



- La sensación de seguridad es una «máscara» y cambia dependiendo del ángulo desde el que la observes.
- Puede que consideres que alguien es seguro, pero se trata sólo de una percepción que has construido.
- Tus sentimientos se convierten en hábitos, así que tu percepción de la seguridad está condicionada por un hábito basado en la experiencia pasada y tu interpretación de ella.

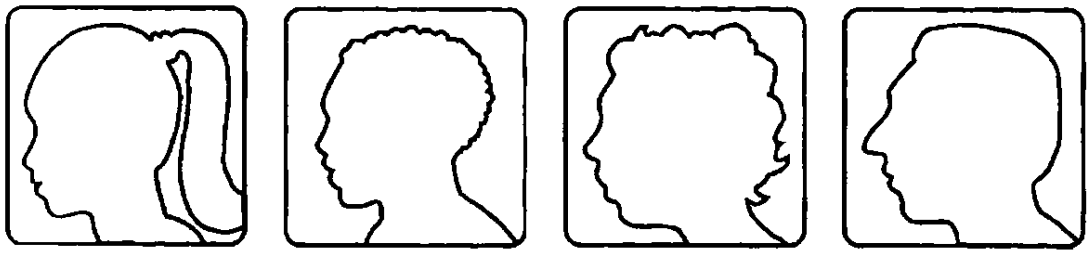
Qué vas a descubrir

- El conocimiento o conciencia de uno mismo es el primer paso para reforzar tu seguridad.
- Puedes utilizar este conocimiento para crear un cambio real significativo que te dará una mayor sensación de seguridad en todas las cosas que emprendas.
- A partir de eso, vamos a hacer que tu ilusión te produzca sentimientos cálidos y positivos.

¿Puedes medir la seguridad?

La gente habla de tener mucha o poca seguridad. ¿Cómo puede medirse? La cantidad de seguridad es también una percepción que depende del observador y del punto de vista. La palabra «seguridad» es un sustantivo no tangible y no puede ser medida por otra herramienta que no sea la percepción individual.

Caso real: ¡Bravo, árbitro!



Hace algún tiempo, un pariente mío estaba arbitrando un partido de fútbol entre Millwall y Luton Town. La reacción contraria del público ante un gol fue exagerada y los hinchas comenzaron a asaltar el campo. Enseguida, la situación se salió de control y algunos hinchas comenzaron a lanzar proyectiles a los jugadores, así que el árbitro tomó la decisión de sacar a los jugadores del campo. En los minutos siguientes, los directores de los clubs de fútbol decidieron que la mejor manera de recuperar la paz era pedir al árbitro que hiciera una aparición pública y hablara por los altavoces. El árbitro tomó el micrófono y habló con confianza para decirle a la multitud que quería continuar con el partido y que estaba seguro de que ellos también. Siguió diciendo que sólo permitiría que los jugadores volvieran al campo si los hinchas regresaban a sus asientos.

Funcionó. La multitud se replegó, los jugadores regresaron y el juego se completó. Los periódicos nacionales de deportes del día siguiente alabaron al árbitro y lo bautizaron como «El Caballero Negro». ¿Cuánta seguridad hacía falta para agarrar el micrófono y hacer lo que él había hecho? Por supuesto, es cuestión de percepción, una ilusión basada en el punto de vista del observador.

¿Qué es lo que te mueve?

¿Qué te hace levantarte y ponerte en marcha por la mañana? ¿Qué dicen de ti los valores que colocas en tu vida personal, so-

cial y profesional, por los que te guías de forma natural? Llamamos metaprogramas a tu forma personal de enfrentarte a las diversas situaciones que se te presentan. Los metaprogramas pueden darte muy buenas pistas sobre cómo te comportas y cómo reaccionas, es decir, sobre qué es lo que te mueve. Tiene que ver con tu personalidad o aspectos de tu personalidad. Por ejemplo, puede que seas alguien que de forma intrínseca ve las cosas, la idea general y el concepto, en su conjunto. O podrías centrarte más en los pormenores, la letra pequeña, los detalles prácticos. No hay nada de malo o de bueno en cada perfil personal. Sólo hay consecuencias del comportamiento que se deriva de ese perfil.)

Autoayuda para descubrirse a uno mismo: 30 preguntas para el autoconocimiento

1. Para identificar áreas listas para el cambio, primero tienes que identificar tu propio perfil, así que tómate algo de tiempo para completar el siguiente cuestionario.
2. Piensa en las preguntas desde un punto de vista específico. Por ejemplo, intenta hacerlo desde tu punto de vista profesional o familiar y resiste la tentación de pensar dos veces las respuestas.
3. No es un test psicométrico relacionado con tu personalidad o tus aptitudes profesionales. Es sólo un indicador de tus preferencias en un contexto en particular.
4. Cuando lo termines, se te dará una explicación de los rasgos individuales de tu perfil y sus implicaciones en relación a la seguridad.

Perfil personal 1: 30 preguntas para tu yo real

Por favor, responde las 30 preguntas en los indicadores de nivel con toda la honestidad que puedas, dándole un máximo de 5 puntos a cada una y utilizando cualquiera de las siguientes combinaciones:

Cómo puntuar:

A	B
5	0

Si A refleja por completo lo que harías y B no lo refleja en absoluto.

A	B
4	1

Si A refleja casi por completo lo que harías pero, en ocasiones, elegirías B.

A	B
3	2

Si A es sólo ligeramente más característico de ti que B.

A	B
2	3

Si B es sólo ligeramente más característico de ti que A.

A	B
1	4

Si B refleja casi por completo lo que harías pero, en ocasiones, elegirías A.

A	B
0	5

Si B refleja por completo lo que harías y A no lo refleja en absoluto.

Nota: La pregunta 31 tiene un sistema de puntuación diferente.

Preguntas 1-30

1. **Normalmente me levanto por las mañanas para:**

A	B

a) Evitar problemas si no lo hago.

b) Enfrentarme con entusiasmo al día que tengo por delante.

2. **Cuando quiero establecer mis objetivos:**

A	B

a) Suele parecerme difícil decidir qué quiero.

b) No me cuesta nada decidir qué quiero conseguir.

3. **En la mayoría de las situaciones:**

A	B

a) Sé lo que debo evitar hacer o lo que no quiero que pase.

b) Suele resultarme difícil reconocer lo que debería evitar.

4. **Me resulta muy motivador:**

A	B

a) Hacer las cosas que debo hacer.

b) Explorar oportunidades y posibilidades.

5. **A la hora de la verdad, tengo tendencia a:**

A	B

a) Tomarme las cosas como vienen.

b) Buscar otras opciones.

6. **Cuando me implico en situaciones y actividades:**

A	B

a) Preferiría ceñirme al plan de acción.

b) Disfruto considerando nuevos procedimientos y alternativas.

7. **Me describiría como:**

A	B

a) Sensible.

b) Capaz de mantener la cabeza fría.

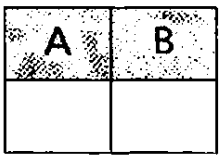
8. **Cuando veo una película, me gusta más el estilo:**

A	B

a) Excitante, dinámico, absorbente y entusiasta.

b) Bien estructurado, lógico, racional y factual.

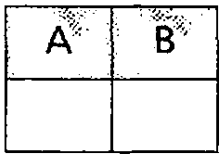
9. **Me sentiría más cómodo en un trabajo que requiera:**



a) Empatía y compromiso emocional.

b) A alguien capaz de manejar situaciones difíciles con calma, sin dejarse llevar por las emociones.

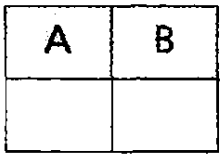
10. **Se me da bien:**



a) Hacer mi trabajo.

b) Analizar y comprender la situación.

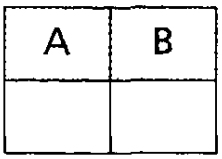
11. **¿Qué expresiones tiendes a emplear?:**



a) Ve por ello; hazlo; por qué esperar; ahora mismo.

b) Piénsalo bien; ten esto en cuenta; comprende; mira antes de cruzar.

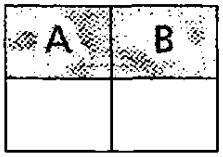
12. **Preferiría ser:**



a) Empresario.

b) Investigador.

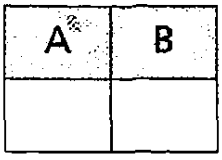
13. **Cuando me asignan una tarea grande, prefiero:**



a) Dividirla en tareas más pequeñas y manejables.

b) Concentrarme en la dirección general de la tarea.

14. **Si soy interrumpido cuando estoy explicándole algo a otra persona, prefiero:**



a) Volver al principio y empezar de nuevo.

b) Continuar donde lo dejé y seguir adelante.

15. **Cuando me piden que decida cómo hacer algo, prefiero comenzar:**

A	B

a) Revisando todos los hechos que necesito conocer antes de tomar ninguna decisión.

b) Mirando al asunto de forma general para poder dar a los hechos su importancia adecuada.

16. **SI alguien intenta decirme lo que cree que yo debería hacer:**

A	B

a) Me resisto y recurro a mi propio juicio.

b) Doy la bienvenida a sus opiniones y tomo sus ideas en mucha consideración.

17. **Cuando he terminado una tarea de forma satisfactoria:**

A	B

a) No necesito que nadie me diga que lo he hecho bien.

b) Aprecio mucho que otras personas confirmen que mi tarea está bien hecha.

18. **Si tengo que tomar una decisión importante, prefiero con diferencia:**

A	B

a) Pensarlo solo, sin interferencias del exterior.

b) Encontrar el mejor curso de acción preguntando a otras personas qué debería hacer.

19. **Cuando sientes que es hora de recargarte las pilas, prefieres estar:**

A	B

a) Solo.

b) Con gente.

20. Cuando estás trabajando en un proyecto, eres más efectivo si:

A	B

a) Eres el único responsable del proyecto.

b) Compartes la responsabilidad con otros.

21. Si estás trabajando solo en un despacho, te concentras mejor si:

A	B

a) Mantienes la puerta cerrada para evitar distracciones.

b) Permites interrupciones ocasionales para tomarte un descanso y ayudarte a concentrarte mejor.

22. Cuando puedes elegir el tipo de trabajo que vas a hacer, prefieres:

A	B

a) Tareas que sean similares a lo que has hecho antes.

b) Tareas que son completamente nuevas para ti.

23. Si fueras a aceptar un trabajo en una empresa diferente, qué te gustaría más:

A	B

a) Una empresa con métodos y procesos bien definidos.

b) Una empresa donde los requisitos y métodos cambien con frecuencia.

24. ¿Qué grupo de palabras te gusta más?

A	B

a) Consistente-parecido-idéntico-estándar-adyacente.

b) Único-cambiante-nuevo-diferente-opuesto.

25. Si hubieras tenido que llegar 15 minutos tarde a una reunión, ¿cómo te comportarías?

A	B

a) Siendo severo contigo mismo por no haber sido puntual.

b) Disculpándote y olvidándolo.

26. ¿Qué opción describe mejor tu comportamiento general?

A	B

a) Siempre llego a tiempo a las citas, a menudo con tiempo de sobra.

b) Siempre corriendo de A a B para no llegar tarde.

27. Sobre todo, sueles trabajar:

A	B

a) Según un plan predefinido y establecido.

b) Respondiendo a las situaciones según surgen.

28. Cuando tienes que tomar una decisión rápida como miembro de un equipo, lo más probable es que:

A	B

a) Decidas qué es mejor utilizando tu propio juicio.

b) Involucres a los demás y tomes en cuenta sus puntos de vista.

29. ¿Qué consideras que es lo más importante para que te organices en el trabajo?

A	B

a) Cubrir tus necesidades primero y, después, tener en cuenta las necesidades del los demás.

b) Cubrir las necesidades de los demás y tener en cuenta tus necesidades como prioridad secundaria.

A	B

30. **¿Qué es más importante para ti como miembro de un equipo de trabajo?**

    a) Hacer que las cosas funcionen como lo habías planeado.

    b) Ayudar a cubrir las necesidades de los otros miembros del grupo.

31. **¿Qué es más probable que influya en tu decisión a la hora de aceptar un trabajo nuevo?**

    (Puntúa las opciones en orden de preferencia, de 1 a 5, donde 1 = lo que menos te influye y 5 = lo que más te influye.)

    a) ☐ El acceso a la información.

    b) ☐ Las herramientas, equipo, dispositivos y cosas que emplearás.

    c) ☐ Las personas con las que trabajarás.

    d) ☐ La localización física y el entorno.

    e) ☐ Las actividades en las que participarás.

Cómo puntuar

Suma las puntuaciones de A y de B por cada bloque de tres preguntas (1, 2 y 3; 4, 5 y 6, etc.). La puntuación de cada bloque (A y B) debe sumar 15.

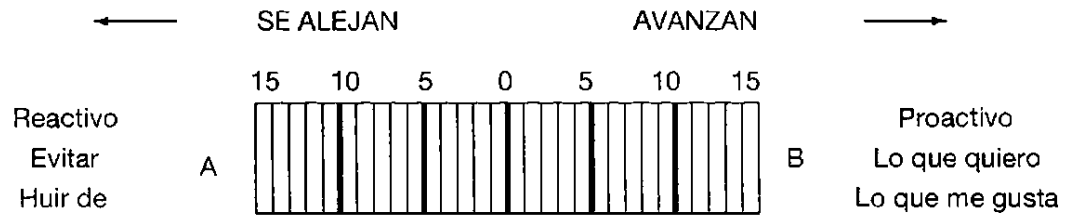
Bloques de preguntas		A	B
1, 2, 3	Orientación con respecto al objetivo		
4, 5, 6	Procedimientos/opciones		
7, 8, 9	Respuesta (sentimiento/pensamiento)		
10, 11, 12	Hacer/considerar		
13, 14, 15	Tamaño de la tarea		
16, 17, 18	Marco de referencia		
19, 20, 21	Proximidad en el trabajo		
22, 23, 24	Similitud/diferencia		
25, 26, 27	A tiempo/por los pelos		
28, 29, 30	Tú/los demás		

Perfil personal 2: Convertir la puntuación en rasgos de carácter

Ahora puedes establecer tu perfil personal coloreando el total de puntuación de A y B en los indicadores de nivel que hay a continuación y rellenando el cuadro para la pregunta 31.

ORIENTACIÓN CON RESPECTO AL OBJETIVO (preguntas 1, 2, 3)

Las personas que **avanzan** se mueven por objetivos, nuevos retos y metas. Pueden parecer más seguros comparados con las personas que se **alejan**, las cuales encuentran motivación en evitar el desagrado, el peligro y el riesgo.



PROCEDIMIENTOS/OPCIONES (preguntas 4, 5, 6)

Las personas amantes de los **procedimientos** son buenas para conseguir que se hagan las cosas. Lo único que necesitan es un procedimiento a seguir. Puede que parezcan más seguras que las personas amantes de las **opciones,** porque no se dejan distraer por formas alternativas de hacer las cosas. Lo que no soportan, sin embargo, es el estrés causado por la introducción de formas alternativas de hacer las cosas, algo que las personas amantes de las opciones están encantadas de explorar.

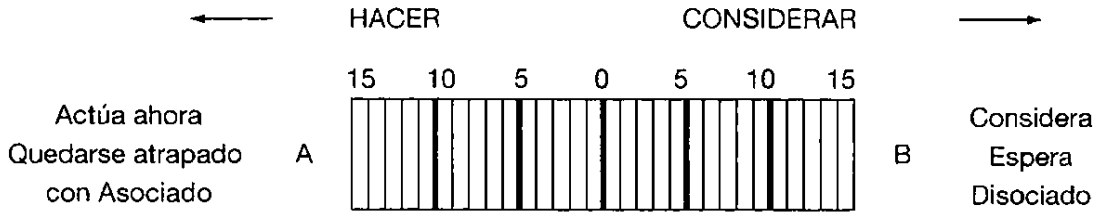
RESPUESTA (preguntas 7, 8, 9)

Las personas que se centran en **pensar** pueden parecer más seguras que las personas que se centran en **sentir,** porque son racionales y lógicas. Sin embargo, por dentro puede que estén deseando poder relacionarse con el sentimiento y la pasión que la

persona emotiva demuestra de forma natural. O pueden tener la percepción de que la persona emotiva no tiene ninguna seguridad e involucra demasiado sus sentimientos.

HACER/CONSIDERAR (preguntas 10, 11, 12)

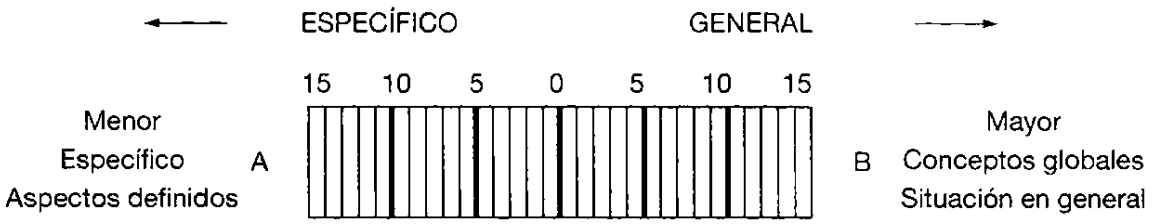
Alguien que está constantemente en acción y haciendo cosas puede parecerle seguro a alguien que tiende a sentarse y pensar las cosas mejor. Por el contrario, una persona **activa** puede pensar que es más seguro alguien que tiene la paciencia de tomarse tiempo para considerar las implicaciones y planificar.



TAMAÑO DE LA TAREA (preguntas 13, 14, 15)

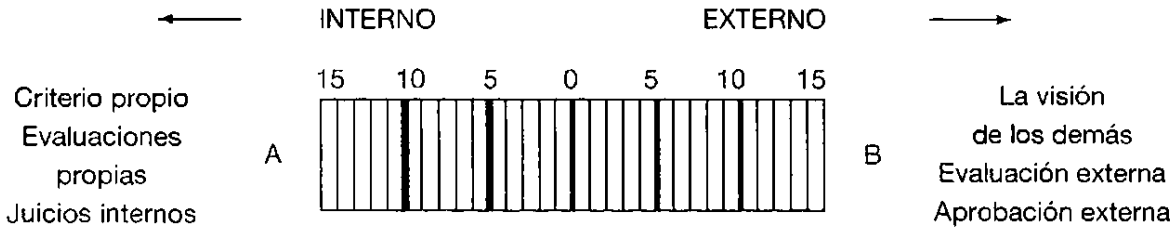
Una persona que habla con palabras generalistas sobre conceptos e ideas puede parecerle más segura a una persona que se frustra

ante la carencia de detalle. Al contrario, la persona **generalista o global** puede sentir su confianza puesta a prueba cuando se le pide que se fije en los detalles.



MARCO DE REFERENCIA (preguntas 16, 17, 18)

Estos patrones determinan la fuente de *feedback* que solemos emplear para juzgar nuestras acciones. La referencia puede venir de dos lugares: externa (de otra gente) o de pensamientos y sentimientos internos. Una persona que recurre a la referencia interior puede crear la ilusión de tener seguridad comparada con alguien que constantemente está pidiendo la opinión a los demás.



PROXIMIDAD EN EL TRABAJO (preguntas 19, 20, 21)

Esto identifica si una persona prefiere trabajar sola o con los demás. Una persona que prefiera trabajar sola puede parecerle ca-

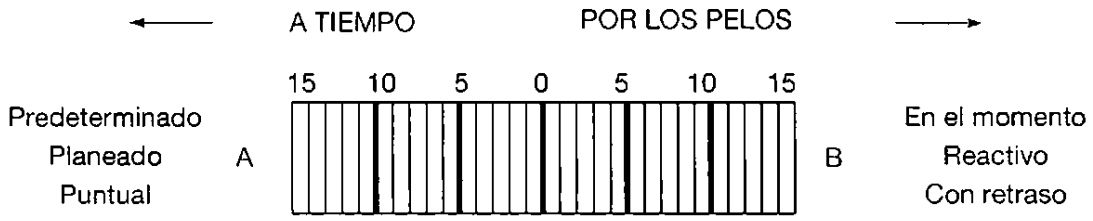
rente de seguridad a otra que quiere estar en el centro de todo. Por otra parte, alguien que necesita tener gente a su alrededor todo el tiempo puede pensar que alguien independiente que actúa solo es alguien muy seguro.

SIMILITUD/DIFERENCIA (preguntas 22, 23, 24)

Alguien que prefiere la similitud puede verse estresado por demasiados cambios. Sin embargo, el hacer las cosas de la misma manera de forma repetida puede parecerle fruto de la seguridad a una persona que siempre está buscando modos nuevos y diferentes de hacer las cosas. Por otra parte, ser capaz de aceptar retos nuevos y diferentes puede parecerle sinónimo de seguridad a la persona que prefiere evitar los cambios.

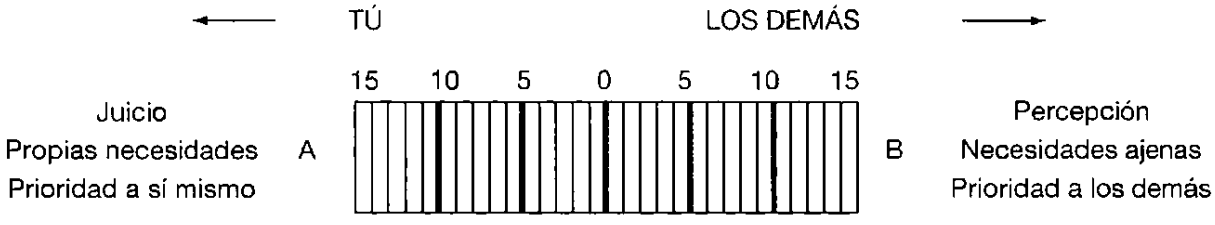
A TIEMPO/POR LOS PELOS (preguntas 25, 26, 27)

Ser bien organizado y estructurado puede ser percibido como seguridad a la persona que siempre **llega por los pelos,** está intentando de manera perpetua ponerse al día y se deja distraer por lo que está sucediendo en el momento. Sin embargo, a una persona que **llega a tiempo,** puede parecerle muy segura una persona capaz de llegar a una reunión 10 minutos tarde sin estresarse.

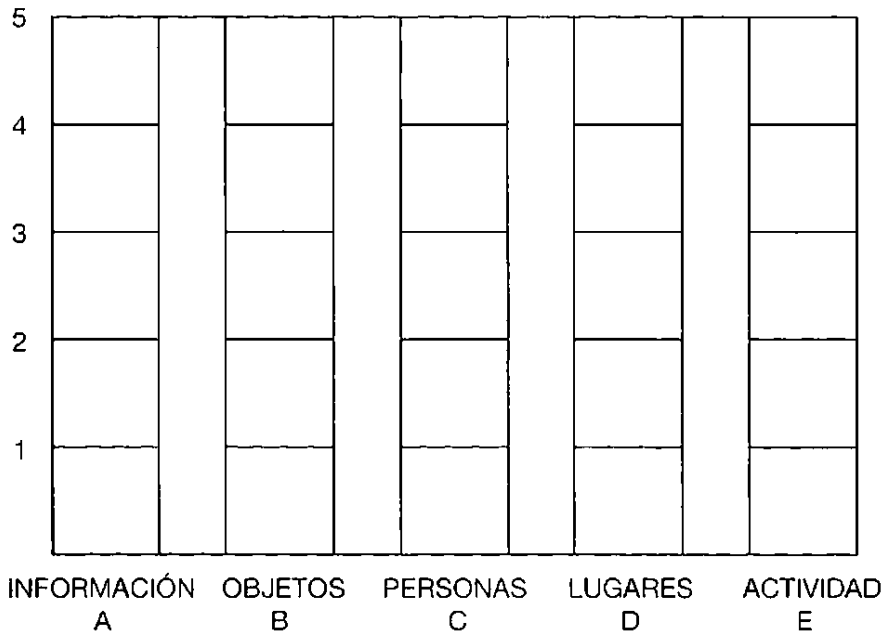


TÚ/LOS DEMÁS (preguntas 28, 29, 30)

Para una persona orientada hacia sí misma, alguien que se preocupa por los demás puede parecerle un «agonías» y, por lo tanto, un inseguro.



FOCO DE ATENCIÓN (pregunta 31)



Foco/Interés primario

Sabemos, por el contacto diario con nuestros amigos y compañeros, que las personas tienen intereses específicos en la vida. Lo que no solemos reconocer a menudo es que existe un patrón de intereses y una categorización. Si te fijas, te darás cuenta de cómo cada persona se decanta por determinadas categorías de interés. Algunas personas pueden decantarse sólo por una.

Existen cinco categorías generales de interés:

1. Las **personas enfocadas en los objetos** parecerán ser muy buenas conocedoras y hablarán con autoridad sobre dispositivos, tecnología, máquinas, modas, pertenencias, etc, lo que podrá parecerles sinónimo de seguridad a aquellos que no tienen este foco de atención.

2. Las **personas enfocadas en los lugares** harán sus elecciones en la vida basados en características de localización, como clima, vistas, conveniencia, distancia y estética. La localización de la oficina y su entorno son factores muy importantes para estar satisfechos con su trabajo. Cuando organizan una reunión, la localización será tan importante como la agenda. Las personas enfocadas en los lugares parecerán buenos conocedores y hablarán con soltura de los lugares que han visitado y de los entornos en los que se encuentran, lo que puede parecerles sinónimo de seguridad a las personas que no tienen este foco de atención.

3. Las **personas enfocadas en la gente** tienen un gran interés en las relaciones de todo tipo, por eso están inclinados a recordar gran variedad de información sobre los demás: cumpleaños, nombres de los niños, nombres de los compañeros de equipo, lo que estabais haciendo hacía cinco años cuando os visteis por última vez y cosas así. También parecerán buenos conocedores y hablarán con soltura de la gente que han visto, conocido, o sobre quienes han leído. Esto les puede parecer sinónimo de seguridad a las personas que no tienen este foco de atención.

4. Las **personas enfocadas en la información** buscarán fuentes de información, incluyendo prensa de sociedad, diarios, bibliotecas, servicios de noticias y páginas de Internet. Tienden a tener grandes cantidades de libros almacenados y otros medios de referencia en su casa y en el trabajo. Su habilidad para recordar hechos y números puede sacar de quicio a aquellos que no tienen este foco de atención.

5. **Los modos de vida orientados a la acción** distinguen a las personas enfocadas en la actividad. Siempre están moviéndose y tienen un gran contenido de actividad en sus conversaciones. Estas personas parecerán muy activas y hablarán con soltura de cosas que han hecho, deportes que practican o montañas que han es-

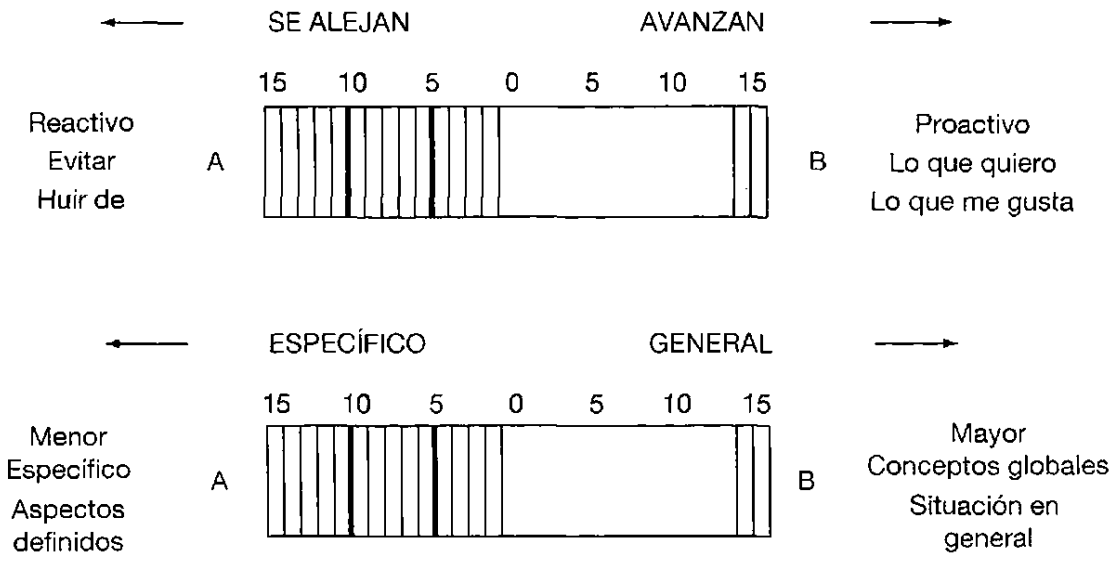
calado, lo que puede ser interpretado como seguridad por aquellos que no tienen este foco de atención.

Perfil personal: combinaciones de rasgos de carácter y su significado

Las combinaciones de estos rasgos pueden crear una ilusión aún mayor acerca de la seguridad y la inseguridad. Para ilustrarlo, hemos exagerado algunas de estas combinaciones y las hemos bautizado con los siguientes nombres.

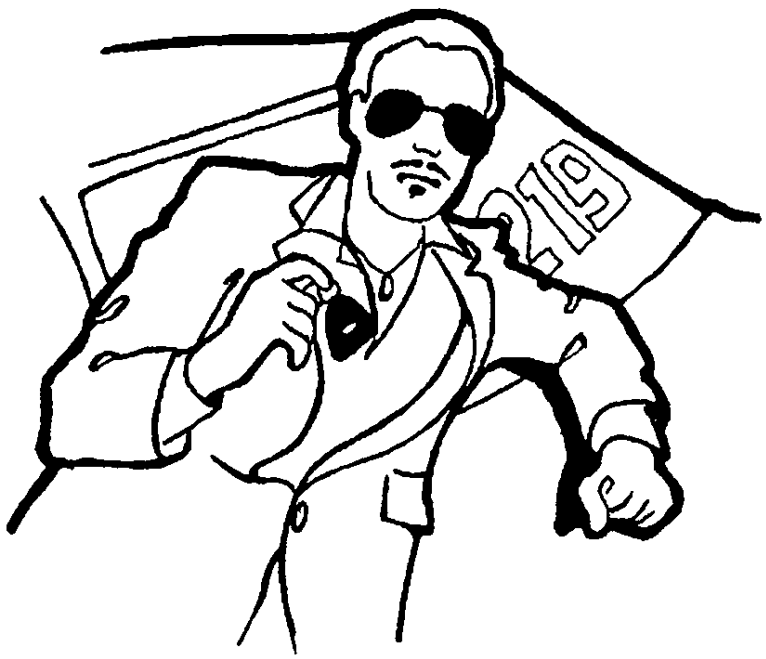
Embaucador

Combinación de persona que avanza y generalizadora



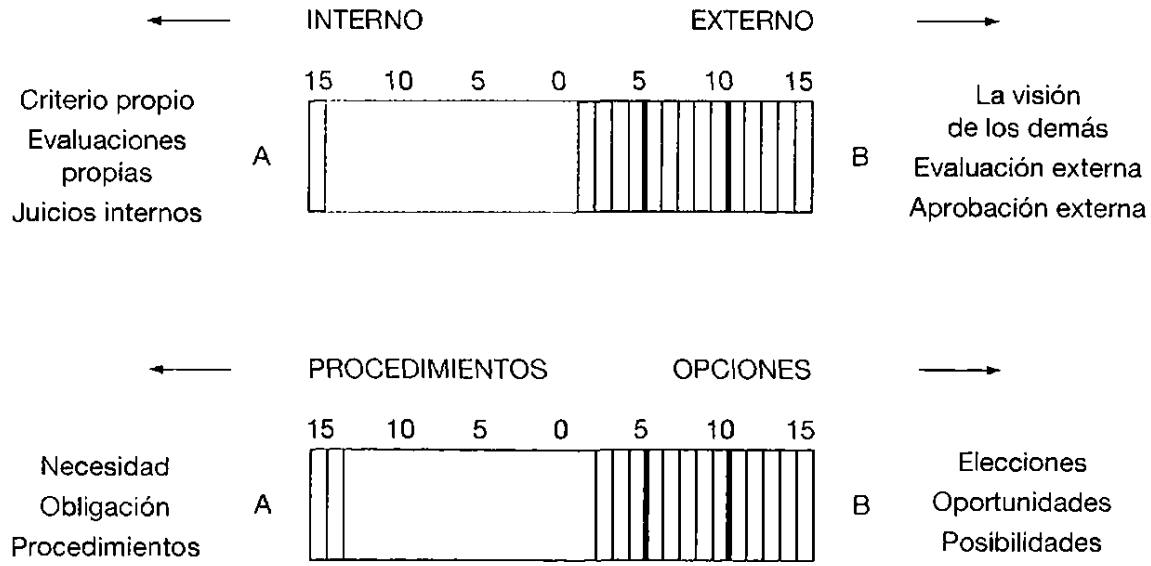
El embaucador tiende a defender sus ideas y conceptos en términos amplios a cualquiera que quiera escucharlo, probablemente en un tono de mucha excitación.

Pregunta clave: ¿Matiza alguna vez una idea con detalles antes de pasar a la siguiente idea?



Sargento mayor

Combinación de referencia interna y procedimientos

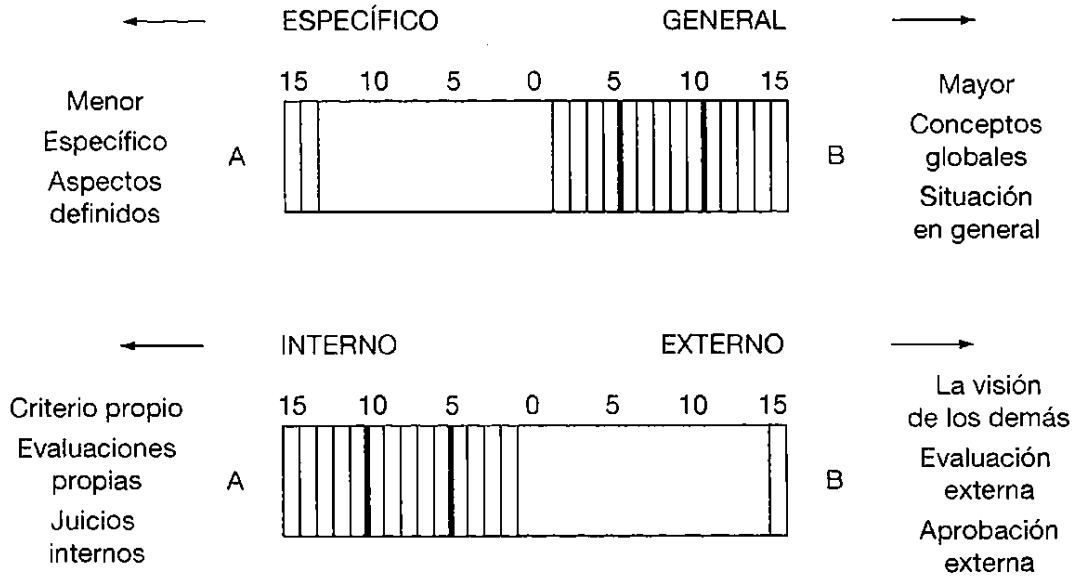


El sargento mayor sabe de forma instintiva que lo que está haciendo está bien sin tener a los demás en cuenta y tiene su procedimiento para llevarlo a cabo.

Pregunta clave: Si hubiera consultado a los demás, ¿habría encontrado un modo mejor de hacer algo?

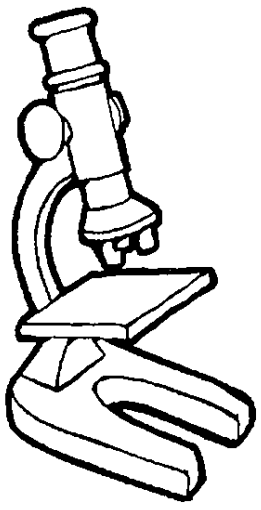
Microscopio

Combinación de específico y referencia externa



El microscopio no deja que nada le pase desapercibido. Nunca comete un error porque está tan ocupado comprobando todos los detalles sin medida y siente que eso es lo apropiado. Puede que no sepa cuándo es suficiente y puede sentir que siempre hay más información «ahí fuera».

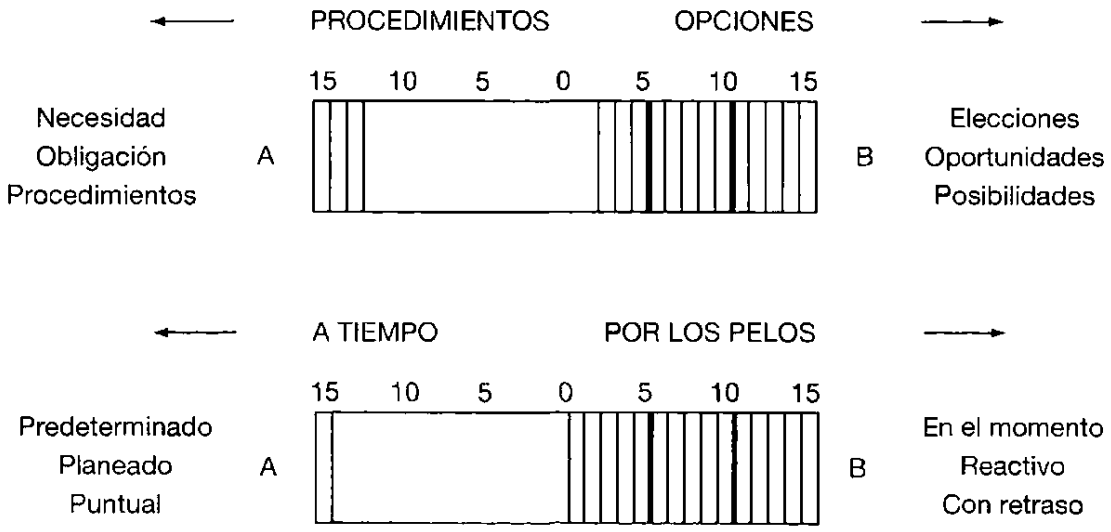
Pregunta clave: ¿Es necesario recabar tantos detalles o eso está frenando su progreso?



Otras combinaciones de carácter

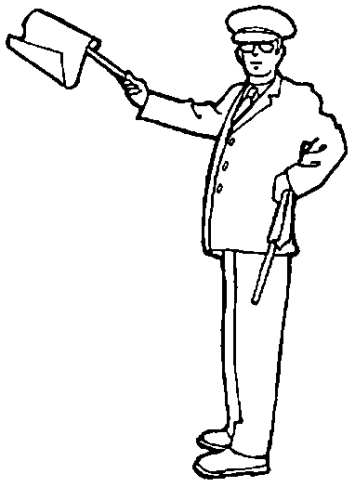
Jefe de estación

Combinación de procedimiento y a tiempo



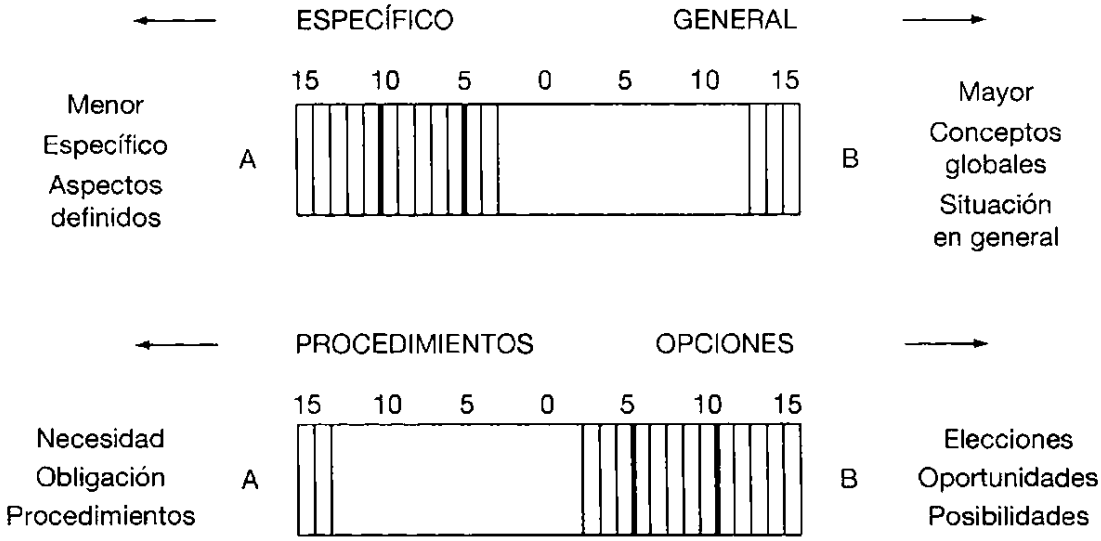
El jefe de estación hace las cosas a tiempo y con exactitud. Un horario bien pensado le ayuda a no llegar nunca tarde. El tiempo es sí mismo le parece tan importante, o quizá más, que lo que se hace con él. El tren sólo puede salir a una hora y es impensable llegar tarde o demasiado temprano.

Pregunta clave: ¿Qué pasa cuando las cosas no salen según el plan?



Idealista

Combinación de generalista y procedimiento

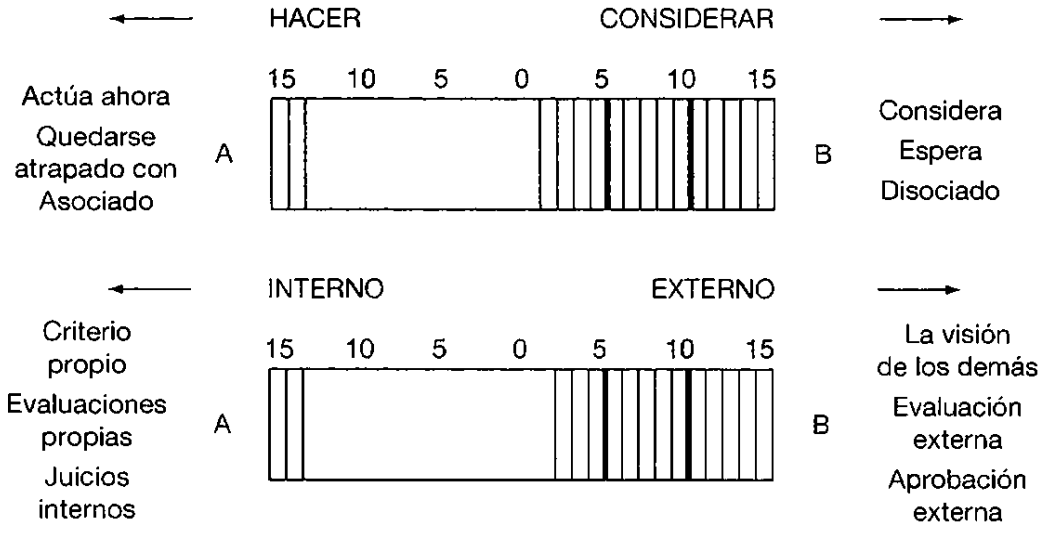


El idealista sólo ve un modo de hacer algo y no se deja distraer de sus planes globales por ideas o sugerencias alternativas.

Pregunta clave: ¿Son sus ideas aún relevantes y universalmente aceptables?

Pistolero

Combinación de hacer y referencia interna

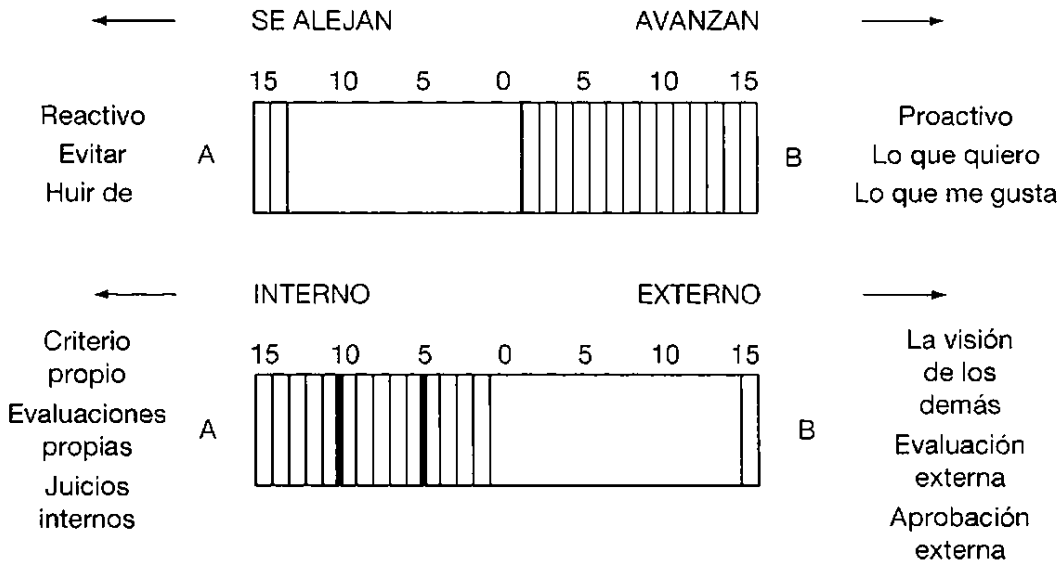


El pistolero sabe instintivamente qué hacer sin preguntar a los demás y lo hace directamente: desenfunda y dispara.

Pregunta clave: ¿Ha tenido en consideración todas las consecuencias de sus acciones?

Depresivo

Combinación de persona que se aleja y referencia externa

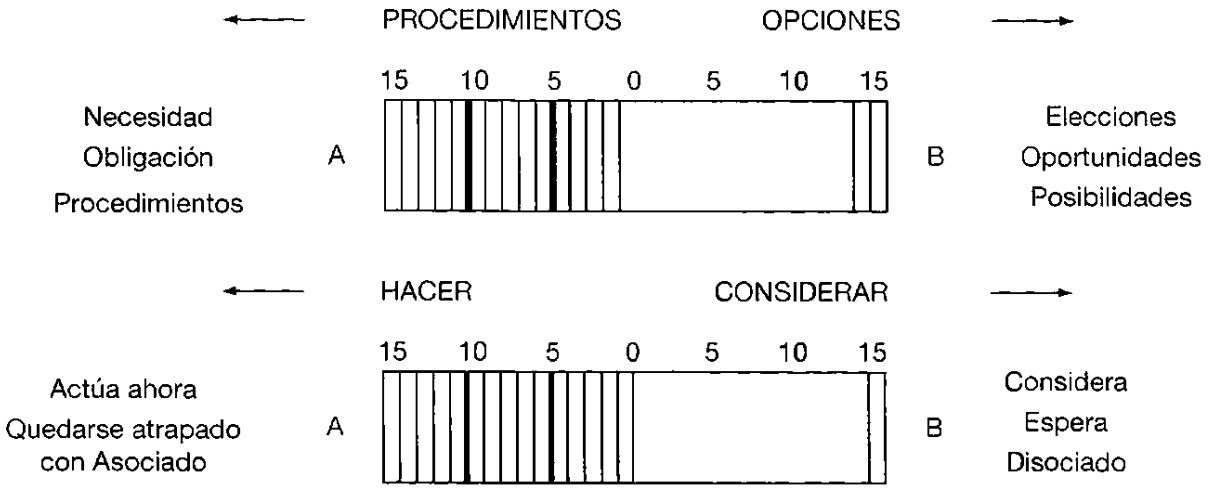


Esta persona tendrá una carencia inevitable de seguridad porque pasa todo el tiempo buscando *feedback* negativo y tiende a construir una interpretación negativa de cualquier circunstancia.

Pregunta clave: ¿Qué *feedback* positivo se está perdiendo mientras busca evidencia negativa?

Indeciso

Combinación de opciones y considerar



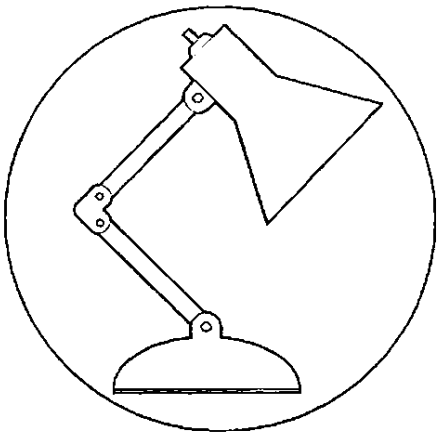
Esta persona tendrá dificultades para tomar la decisión más sencilla por la cantidad de tiempo que utiliza en considerar todas las opciones. Es como si la persona se quedara bloqueada en sus pensamientos y sólo actuara bajo presión, cuando la consecuencia fuera un dolor o una recompensa inmediatos.

Pregunta clave: ¿Cómo sabes cuándo es hora de dejar de pensar en todas las posibilidades y actuar?

¿Es la ignorancia una bendición en PNL?

El escritor Premio Nobel Pearl S. Buck dijo una vez: «Los jóvenes no saben lo bastante como para ser prudentes y, por lo tanto, intentan lo imposible y triunfan». Hablamos de la sensación de «si lo hubiera sabido, no lo habría intentado». Podrías decir que el embaucador, el sargento mayor y los demás están actuando desde la posición de entender que es mejor permanecer en la ignorancia. De forma consciente o inconsciente, eligen ignorar algo para no poner en tela de juicio su supuesta seguridad. El embaucador ignora los detalles, el sargento mayor ignora, o desconoce, formas alternativas de hacer las cosas y la opinión de los demás.

Por otra parte, podrías pensar que una falta de información produce una carencia de seguridad. Sin plan ni procedimiento, el jefe de estación no sería capaz de seguir funcionando. ¿Qué le ocurre al embaucador cuando debe enfrentarse cara a cara con el detalle? ¿Se estresan y pierden seguridad? Del mismo modo, ¿pierde el sargento mayor su seguridad cuando se le pide que escoja entre alternativas?



«Las personas con verdadera seguridad tienen el más flexible de los comportamientos.»

Ejercicio: utiliza tu perfil para aumentar tu seguridad

Las personas con verdadera seguridad tienen el más flexible de los comportamientos.

En términos del test de perfil personal, habrías puntuado 8/7 o 7/8: de hecho, es el punto central entre los dos extremos de cada pareja de perfiles. Esto significa que tienes la flexibilidad necesaria para comportarte con seguridad en ambos extremos del indicador de nivel.

Paso 1. Si quieres aumentar tu flexibilidad y, por lo tanto, tu seguridad, elige los perfiles personales en los que has puntuado 9 o más (son los perfiles en los que estás en el extremo en una característica y tienes carencias en su opuesto).

Paso 2. Concéntrate en uno de ellos y hazte las siguientes preguntas:

- ¿Qué impacto tiene esto en mi comportamiento y mis relaciones?
- ¿Cómo me ve la gente que tiene patrones de conducta opuestos?
- ¿Qué pasaría si actuara al contrario durante un tiempo?
- ¿Qué papel juegan estos patrones en mi grado de seguridad?

Paso 3. Dedica algo de tiempo a comportarte de forma consciente del modo descrito en el extremo opuesto de tus indicadores y observa la diferencia. Una buena forma de hacerlo es tomar como modelo a alguien que haya conseguido lo que quieres conseguir pero tanto te cuesta (quizá a causa de las limitaciones que te autoimpones). Acércate a esa persona y pregúntale cómo lo hizo, pasa 10 minutos en su compañía y así aprenderás una estrategia para modelar un estado y una actitud mentales, además de conseguir algunos consejos prácticos.

- ¿Ha cambiado el modo en que la gente se comporta hacia ti?
- ¿Qué impacto ha tenido, si alguno, en tu nivel de seguridad?
- Revisita el ejercicio de crear una imagen positiva (número 2 en el capítulo 1) e imagínate comportándote de esta nueva manera antes de empezar a hacerlo.

PRINCIPIO PNL

ERES RESPONSABLE DE TU MENTE Y, POR LO TANTO, DE TUS RESULTADOS

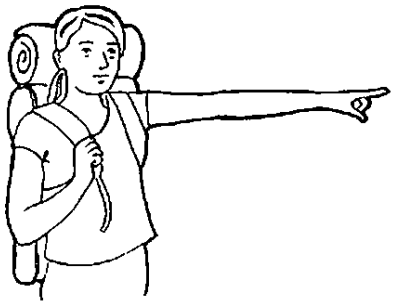
- Todo lo que hagas comienza con un pensamiento.
- Este pensamiento atrae otros pensamientos similares y desemboca en tu comportamiento.
- Al hacerte responsable de la manera en que piensas, puedes hacerte con el control de tu comportamiento.
- Si quieres tener seguridad, debes pensar con seguridad.
- Para empezar a pensar de modo diferente, tienes que aceptar que eres responsable de hacer un cambio personal.

03

Cree en ti mismo

«Tienes que esperar conseguir algo antes de hacerlo.»
Michael Jordan, el mejor jugador de baloncesto de todos los tiempos

Qué has descubierto hasta ahora



- El conocimiento de uno mismo es el primer paso para reforzar la seguridad en uno mismo.
- Cómo descubrirte a ti mismo —a tu yo real— a través de un test de perfil personal con 31 preguntas.
- Tus perfiles personales y tus creencias juegan un papel protagonista a la hora de determinar tus niveles de seguridad.

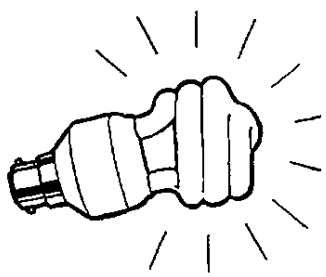
Qué vas a descubrir

- Cómo romper el hábito de dar cosas por supuesto y crear ilusiones equivocadas.
- Cómo formar tus creencias.
- Cómo reconstruir la confianza en ti mismo.

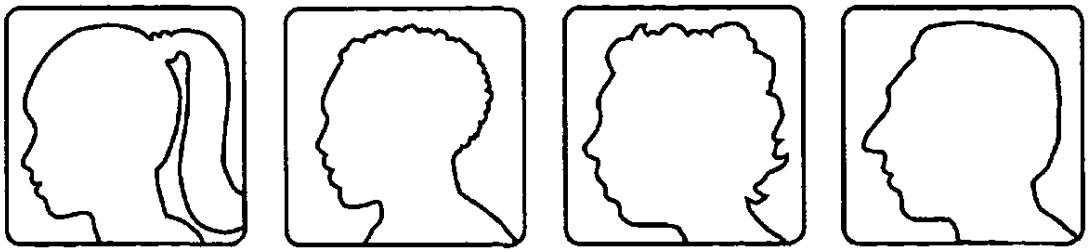
Barreras a la confianza en ti mismo

Todos tenemos creencias que se han convertido en maneras habituales de pensar para nosotros: éstas pueden limitarnos o ayudarnos, dependiendo de cómo incorporemos esa creencia. A continuación, mostramos un ejemplo de ilusión autoimpuesta, dañina y mal incorporada.

Lo que Sally y Bob no ven es que las personas con licenciaturas cometen tantos errores y tienen tantas experiencias negativas como ellos, pero los explican recurriendo a otra cosa que no sea la falta de titulación, algo que también tiene un gran impacto en su seguridad. Pero Sally y Bob lo desconocen o han elegido ignorarlo. El modo en que mentalmente están menoscabando sus niveles de seguridad es algo muy común.



Caso real: cuestión de grados



Sally Davies y Bob Gordon son excelentes en su trabajo en el equipo ejecutivo de una organización internacional de viajes. No han llegado aún a directores senior, pero son personas capaces, valoradas y respetadas por su compromiso y su destreza para hacer las cosas. Sin embargo, se sienten inseguros porque no tienen una licenciatura universitaria. Los dos tienden a compararse con colegas que están licenciados y seleccionan sus propias experiencias negativas como evidencia de que podrían hacer mejor su trabajo si tuvieran un título superior.

«¿Te dejas influir más por las creencias de otras personas que por tu propia experiencia real?»

El poder de la creencia sobre la experiencia

Es fácil ver cómo se forman creencias alrededor de la educación en una sociedad que de forma constante nos recuerda que «la educación lo es todo» y que «no podrás tener un buen trabajo sin un título superior». Lo interesante es que, incluso cuando conoces a alguien que ha triunfado profesionalmente sin tener una licenciatura y, por lo tanto, prueba que la creencia es inválida, la misma creencia sigue viva y en activo porque la mayoría del resto de la gente la sustenta. Así que te dejas influir más por las creencias de

los demás que por tu propia experiencia. El poder de la creencia es enorme y tus creencias tienen un impacto inmenso en tus niveles de seguridad.

No estamos sugiriendo que la educación sea innecesaria, sino que la carencia de educación (o carencia de la educación adecuada) no debe ser utilizada para compararse con los demás, ni como excusa porque las cosas no funcionen, ni como desventaja. Es igualmente convincente la creencia de que muchas personas educadas, muchos académicos, están tan inmersos en su destreza intelectual que tienen dificultades para salir de sus pensamientos y actuar en algo tangible o práctico.

El mundo de los negocios tiene muchos buenos ejemplos de individuos espabilados con una educación básica que han triunfado al aplicar lo que habían aprendido sobre la gente y la vida. Como dijo Mark Twain: «Nunca he dejado que mi escolarización interfiera con mi educación».

Richard Branson, fundador del sello internacional Virgin, hablaba así de su más grande motivación: «No dejo de ponerme a prueba. Veo la vida como una larga carrera universitaria, algo que nunca he tenido. Cada día aprendo algo nuevo».

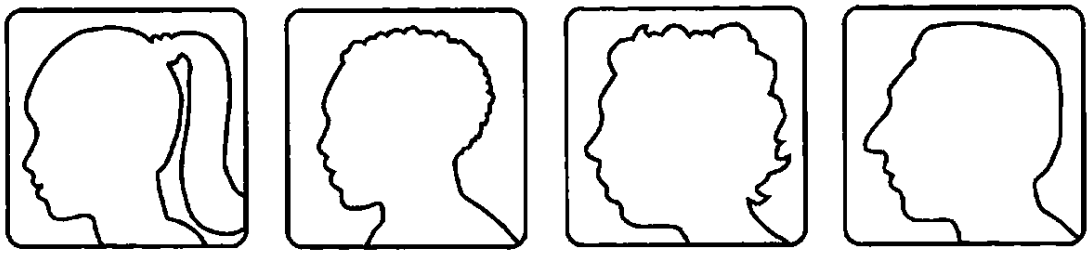
Jamie Oliver dejó la escuela con 16 años para matricularse en una escuela de hostelería. John Madejski, un magnate de 350 millones de libras hecho a sí mismo, afirma: «Yo nunca aprobé un examen [...] Conseguí mi éxito asistiendo a la universidad de la vida». Bill Gates, de Microsoft, y Michael Dell dejaron también la universidad para matricularse en la «universidad de la vida» y comenzar su propio negocio, igual que Gordon Ramsay, Simon Cowell y la desaparecida Anita Roddick.

Un estudio sobre jefes de pequeñas empresas llevado a cabo por YouGov para la división de Banca Local de Barclays Bank en mayo de 2007 revelaba que sólo el 11% cree que tener una buena

educación es crucial para tener éxito en los negocios (y menos de la mitad tenía, de hecho, una titulación superior). Así que el argumento de que los títulos educativos son esenciales para triunfar en los negocios está equivocado.

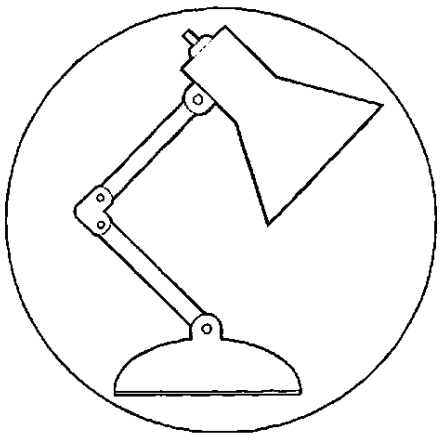
Aquí tenemos otro ejemplo de limitaciones autoimpuestas que se han mantenido activas a pesar de la evidencia en su contra y, además, han provocado un impacto en la autoconfianza.

Caso real: algo no es así sólo porque alguien te lo diga



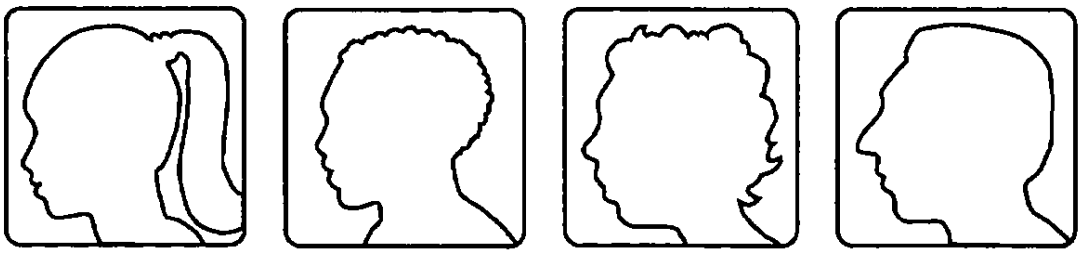
Tara Uren tenía un trabajo como directora de atención al cliente, para el que era muy capaz. Sin embargo, tenía una creencia limitadora respecto a que «era un desastre con el inglés». Solía escribir cartas muy sensibles a los clientes, sacadas enteramente de su propia cosecha, y seguía sin embargo pensando que era un «desastre con el inglés». Tanto, que se sentía demasiado insegura como para participar en ninguna tarea que tuviera nada que ver con la sintaxis del lenguaje.

Su creencia se había originado porque una profesora de inglés le había dicho a Tara que debía ser contable (una carrera que Tara odiaba) porque se le daba muy mal el inglés.



«Cuidado con las creencias que otros intentan imponerte.»

Caso real: «¡él o ella tiene más experiencia!»



Peter Brook, el famoso director de teatro, en su maravilloso libro *El espacio abierto,* habla de cómo actores reconocidos se venían abajo en presencia de la experiencia. Durante un espectáculo en tributo a Judy Dench, varios actores famosos describían cómo les habían temblado las rodillas y se habían muerto de miedo la primera vez que les habían pedido que trabajaran con ella, hasta que, por supuesto, la habían conocido y se habían dado cuenta de que era un ser humano muy divertido.

Entonces, ¿qué pasaba en esos momentos en que la seguridad parecía desvanecerse? Nadie les había quitado su destreza como actores, no se habían convertido de repente en *amateurs*. Es todo una ilusión creada por la percepción y basada en una creencia. Si crees que te olvidarás de cómo actuar en presencia de un maestro (o cuando un maestro te observa), entonces, tendrás lo que has pensado.

La belleza proviene del interior

En el mundo de la cosmética y la cirugía estética, es fácil comprender cómo algunas personas se sienten obsesionadas con mejorar su aspecto. Los medios de comunicación están constantemente recordándonos lo imperfectos que somos y cómo, utilizando ciertos productos, podemos tener una piel, un cabello y una figura perfectos. No hay nada malo en querer tener buen aspecto y sentirse bien, pero es una realidad que va demasiado lejos para algunas personas. Has-

ta que no consiguen su «aspecto perfecto» se encuentran cada vez más insatisfechos consigo mismos como personas y su autoestima se va erosionando progresivamente. Están sólo a un paso de caer en lo enfermizo.

Si es tu caso, detente y mira a tu alrededor.

1. Deja de buscar gente perfecta para compararte con ellos: esto sólo te producirá insatisfacción.
2. Empieza a observar a las personas corrientes que, al margen del aspecto que tengan, parecen desenvolverse bien en la vida.
3. Observa lo felices que son estas personas y cómo su seguridad no tiene nada que ver con su aspecto, sino con cómo se conectan y se comprometen con las personas que los rodean.

Dicen que la belleza proviene del interior y puedes observar cómo personas cuyo físico está muy alejado de ser hermoso parecen atraer a las otras personas a causa de la energía que proyectan desde su interior.

El actor francés Gérard Depardieu tiene una nariz grande y unos ojos pequeños, rasgos normalmente nada atractivos, pero tiene un gran éxito entre las mujeres de todo el mundo porque proyecta algo desde lo más profundo de su ser. Mira las fotos de otras personas famosas, como Danny DeVito, que es bajito y gordinflón; Shane MacGowan, del grupo de rock irlandés The Pogues, con sus horribles dientes; Brian Adams, con su acné. Pregúntate si su éxito es debido a su aspecto o a otra cosa.

Compruébalo por ti mismo observando lo opuesto: personas con un aspecto físico atractivo pero que, cuando te acercas a ellas y escuchas cómo se comunican, ¡la atracción pierde su poder! Y viceversa: supera tu reticencia a hablar con alguien, por ejemplo en una fiesta, que tenga aspecto poco atractivo pero que, cuando

hablas con él, demuestra tener una personalidad cálida y agradable.

Excusas e ilusiones

Por supuesto, podrías rebatirnos con todo tipo de excusas acerca del éxito de las personas que hemos mencionado anteriormente, como el talento, sus privilegios o la suerte, pero estarías utilizando excusas para justificar tu propia carencia de autoestima. Observa que todas estas personas tuvieron que:

- Descubrir y desarrollar su talento.
- Trabajar mucho para triunfar.
- Enfocarse en algo más importante que su aspecto.
- ¡Centrarse en lo que querían hacer!

Cuando diriges tu energía a tu idea de no ser atractivo, no es probable que dediques el tiempo y el esfuerzo necesarios para conseguir algo importante. Cuando tengas en cuenta todo esto, llegarás a la conclusión de que cualquier ilusión o imagen que estés utilizando para construir tu vida está basada siempre en tu creencia sobre ti mismo.

¿De dónde viene la duda?

Sabemos que la seguridad puede ser puesta a prueba de forma severa por la presencia de creencias limitadoras, como:

- «Ella tiene una licenciatura, ella debe de ser mejor que yo.»
- «Si hiciera eso, sé que pasaría aquello.»

- «Él ha alcanzado un puesto muy alto en la empresa, no puedo proponerle nada (mi sugerencia sería rechazada.»)
- «No se me da bien _____ (las relaciones, el inglés, las matemáticas, socializarme, el deporte, las conferencias, las ventas, los crucigramas, manejar influencias, cantar, relajarme).»
- «No soy lo bastante atractivo como para gustarle a la gente.»

Cómo creamos creencias limitadoras

Adoptamos creencias limitadoras cuando:

- Nos comparamos con alguien más.
- Observamos las cosas y les damos un significado, generalmente un significado negativo.

De esta manera creamos una creencia limitadora que regirá nuestro modo de pensar, lo que predecirá y determinará nuestro comportamiento.

Creencias que obstaculizan la seguridad

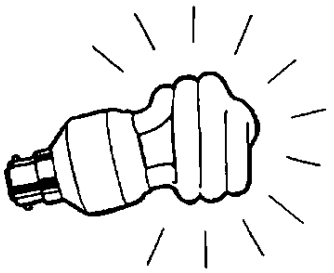
Las creencias limitadoras forman parte del lenguaje diario y, si no se afrontan, desembocan en la tendencia habitual a evitar situaciones desagradables o difíciles. Por su naturaleza, toda creencia, una vez formada, atrae evidencia para demostrarse cierta y nos hace ignorar todo lo que la desmiente. Puede ser una creencia muy cuestionable pero somos capaces de llegar muy lejos a la hora de defender nuestras creencias.

Lo triste es que basta con una sola experiencia, como una fiesta nocturna que no salió bien, para forjar una creencia del tipo «No se me dan bien las fiestas nocturnas», para que nuestra seguridad se vea abatida y para que evitemos las fiestas nocturnas en el futuro a toda costa.

Sopesando creencias contra valores

Con el fin de tomar medidas para cambiar las creencias que se interponen entre tu seguridad y tú, tienes que explorar tus valores. En otras palabras: ¿aquello que te encantaría conseguir es lo bastante **importante** para ti?

Puede parecer una pregunta del tipo «¿Qué fue primero, el huevo o la gallina?», porque puede que te digas a ti mismo que una cosa no es importante porque no crees que puedas conseguirla. Así, tratas de olvidar esa cosa «imposible» mientras continúas centrándote en las cosas que crees que sí puedes conseguir. A menudo, nunca vuelves a plantearte realizar lo que habías considerado «imposible».



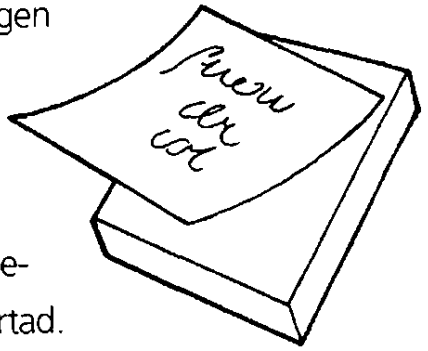
«Eliminar creencias negativas y crear imágenes nuevas y más poderosas acerca de las cosas que son importantes para ti es clave para reforzar tu seguridad.»

Cuando algo es importante para ti y construyes tus creencias para apoyar la posibilidad de conseguirlo, te pondrás en la posición de practicar las habilidades y aprovechar las oportunidades que necesitas. Por ejemplo, Pat McCoy odiaba las asignaturas de ciencias en el colegio y evitaba cualquier cosa que tuviera que ver con Biología, Física y Química, hasta que desarrolló un interés relacionado con la salud y la nutrición. De pronto, su valor fue más fuerte que su creencia de que no se le daban bien las ciencias. Así fue capaz de aprobar sus exámenes de Nutrición sin problemas.

Por lo tanto, para reforzar tu seguridad es fundamental eliminar tus creencias negativas y crear imágenes más poderosas acerca de las cosas que son importantes para ti. Te proponemos un ejercicio para ponerlo en práctica.

Ejercicio: libérate de creencias negativas (reemplazándolas con creencias positivas)

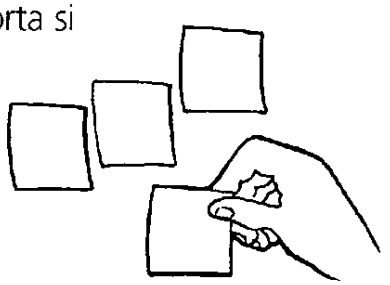
Utiliza este ejercicio para librarte de una imagen negativa y reemplazarla por otra que refuerce tu seguridad.



Paso 1. Toma un cuaderno de notas tipo *post-it* y encuentra un lugar tranquilo donde puedas relajarte y dejar que tu mente fluya con libertad.

Paso 2. Asegúrate de tener una pared vacía en la que pegar tus notas, pon música de fondo y comienza a escribir.

Paso 3. Haz una nota por cada una de las cosas que te has dicho a ti mismo que no tienes la seguridad de hacer. No importa si son cosas pequeñas o grandes, decisivas. Cuando completes cada nota, pégala en la pared a la altura de tus ojos, en ningún orden en particular. Cuando pienses que has terminado, sal de la habitación y haz algo distinto para distraerte.



Paso 4. Regresa después de un rato y observa tus notas una a una. Pregúntate:

«Si dentro de cinco años no he conseguido esto, ¿cómo me sentiré?»

Si la respuesta es indiferente, entonces lo más probable es que no sea importante para ti. Puedes poner esa nota a un lado.

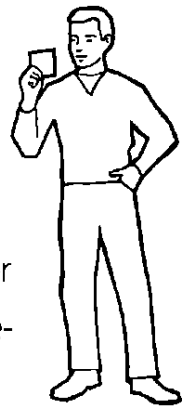
Para ayudarte en el proceso de «poda» y descubrir el puñado de cosas que deseas de corazón conseguir —si tuvieras la seguridad necesaria para ello—, pregúntate:

«¿Qué significaría para mí conseguir esta cosa en particular?

Puede que descubras que las respuestas a esta pregunta están ligadas a tu perfil personal (ver página 29).

Paso 5. Ahora que has reducido la lista de notas, toma cada una por separado y pregúntate:

«¿Cuál es mi creencia acerca de mi habilidad para conseguir esto?»



Escribe más notas con los pensamientos que limiten u obstruyan tu creencia de poder conseguirlo. Por ejemplo, puedes haber escrito «Saltar en paracaídas», pero la nota que escribas ahora puede decir «No podré respirar» o «Mi paracaídas no se abrirá».

Paso 6. Confronta cada creencia negativa con una serie de preguntas. Utilízalas para confrontar todas las creencias negativas que encuentres en ti.

- ¿De dónde viene esta creencia?
- ¿Qué evidencia apoya esta creencia?
- ¿Qué evidencia hay en su contra?
- ¿Qué pasará si sigo manteniendo esta creencia?
- ¿Qué podría pasar si creyera lo opuesto?

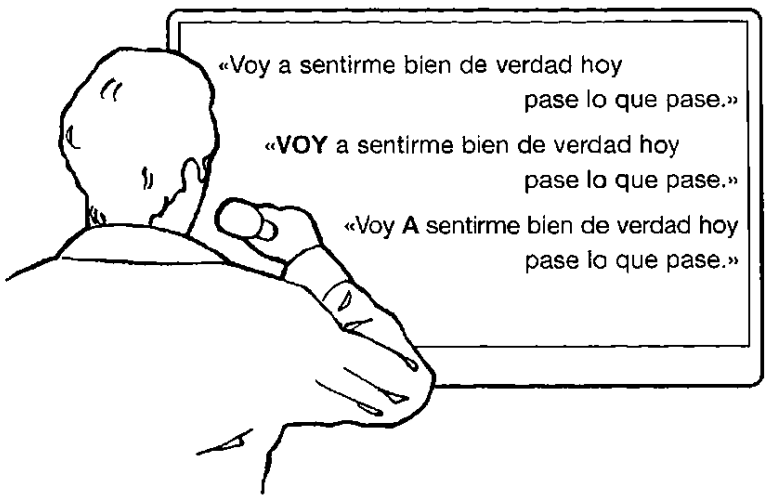
- ¿Qué tiene de ridículo esta creencia?
- ¿Qué creencia sería mejor tener para reforzar mi seguridad?

Conseguir el «tono de voz» correcto

- Afirma tu nueva creencia en un tono de voz positivo y llénalo de fuerza todo lo que puedas.

Para ayudar a que te acostumbres a la noción de «tono», repite estas frases poniendo énfasis en la palabra en negrita cada vez que las recitas en voz alta. Dilas despacio, exagerando la entonación, sobre todo al final (ascendente o descendente), ¡y sube el volumen!

1. «Voy a sentirme bien de verdad hoy pase lo que pase.»
2. «**VOY** a sentirme bien de verdad hoy pase lo que pase.»
3. «Voy **A** sentirme bien de verdad hoy pase lo que pase.»
4. «Voy a **SENTIRME** bien de verdad hoy pase lo que pase.»
5. «Voy a sentirme **BIEN** de verdad hoy pase lo que pase.»
6. «Voy a sentirme bien **DE VERDAD** hoy pase lo que pase.»
7. «Voy a sentirme bien de verdad **HOY** pase lo que pase.»
8. «Voy a sentirme bien de verdad hoy **PASE** lo que pase.»
9. «Voy a sentirme bien de verdad pase **LO QUE PASE.**»



- Utiliza un tono de voz que te motive y te anime a ponerte en pie y emprender algo.
- Si te ayuda, imagina el tono de alguien que tenga una voz marcadamente poderosa, positiva y distintiva, como James Bond (Daniel Craig, Sean Connery o Roger Moore), el actor Jim Carrey, el presentador Jeremy Paxman, o incluso Arnold Schwarzenegger (¡como gobernador de California o como Terminator!)
- Sólo para que te des cuenta del tono negativo, intenta repetir la frase con la voz de un locutor de radio o de un cómico.
- Practica repitiéndote a ti mismo la nueva creencia hasta que se convierta en algo automático.
- Recuerda que todo lo que te digas a ti mismo —con tu voz interior o diciéndolo en voz alta— es como una orden que estás grabando en profundidad en tu carácter y tu personalidad.

Con seguridad, no hay límites para conseguir tus objetivos

Ahora comienza a imaginar por un momento qué harías si no tuvieras problemas de inseguridad. ¿Cuánto podrías conseguir?

- ¿Cuántas presentaciones elocuentes podrías dar?
- ¿Cuántas maravillosas fiestas nocturnas podrías disfrutar?
- ¿En cuántas personas podrías ejercer tu influencia?
- ¿Cuántas decisiones atrevidas harías?
- ¿Cuánto coquetearías?

- ¿Qué talento desarrollarías?
- ¿Le pondrías fin a una relación disfuncional, cambiarías tu trabajo e incluso tu carrera profesional?
- ¿Empezarías una relación con alguien nuevo, te mudarías de casa, terminarías un contrato o harías una llamada de teléfono difícil?
- ¿Tratarías a tus hijos de forma diferente?
- ¿Harías algo apoyándote en tu valor, como fundar un negocio, iniciar un nuevo deporte o tocar un instrumento musical?

PRINCIPIO PNL

DEFENDERÁS AQUELLO EN LO QUE CREAS

- Una vez que adoptas una creencia, su naturaleza te hará defenderla y buscar evidencias que prueben que es cierta. Esto se aplica tanto a la religión como a la espiritualidad y a las creencias acerca de ti mismo y tus habilidades.
- Así que, si crees que **no eres capaz,** entonces te asegurarás de no conseguirlo nunca. Si crees que eres tímido y vergonzoso, en-

contrarás muchas pruebas para mantener viva esa creencia. Si crees que Jack es un vago, te convencerás a ti mismo de que es verdad.

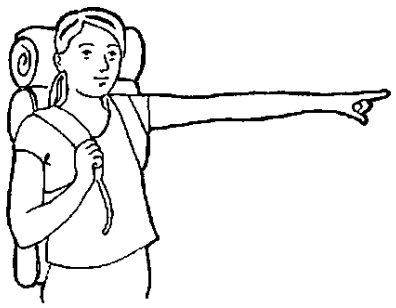
- Pero si crees que **sí eres capaz,** buscarás el modo de triunfar. ¿Por qué no usar este increíble proceso para defender creencias poderosas y reforzadoras de la seguridad? Puedes hacerlo —si crees en ello— y tus creencias pronto empezarán a cambiar la manera en que te ves a ti mismo y tu idea acerca de lo que puedes conseguir.
- Cree en ti mismo —utiliza creencias reforzadoras—, comprométete y háblate a ti mismo con un tono de voz seguro, para impulsar tu confianza cada vez más lejos.

04

Mantente en el terreno de juego con los ojos abiertos

«La vida está llena de ilusiones obstaculizadoras.»
Grant Frazier, escritor

Qué has descubierto hasta ahora



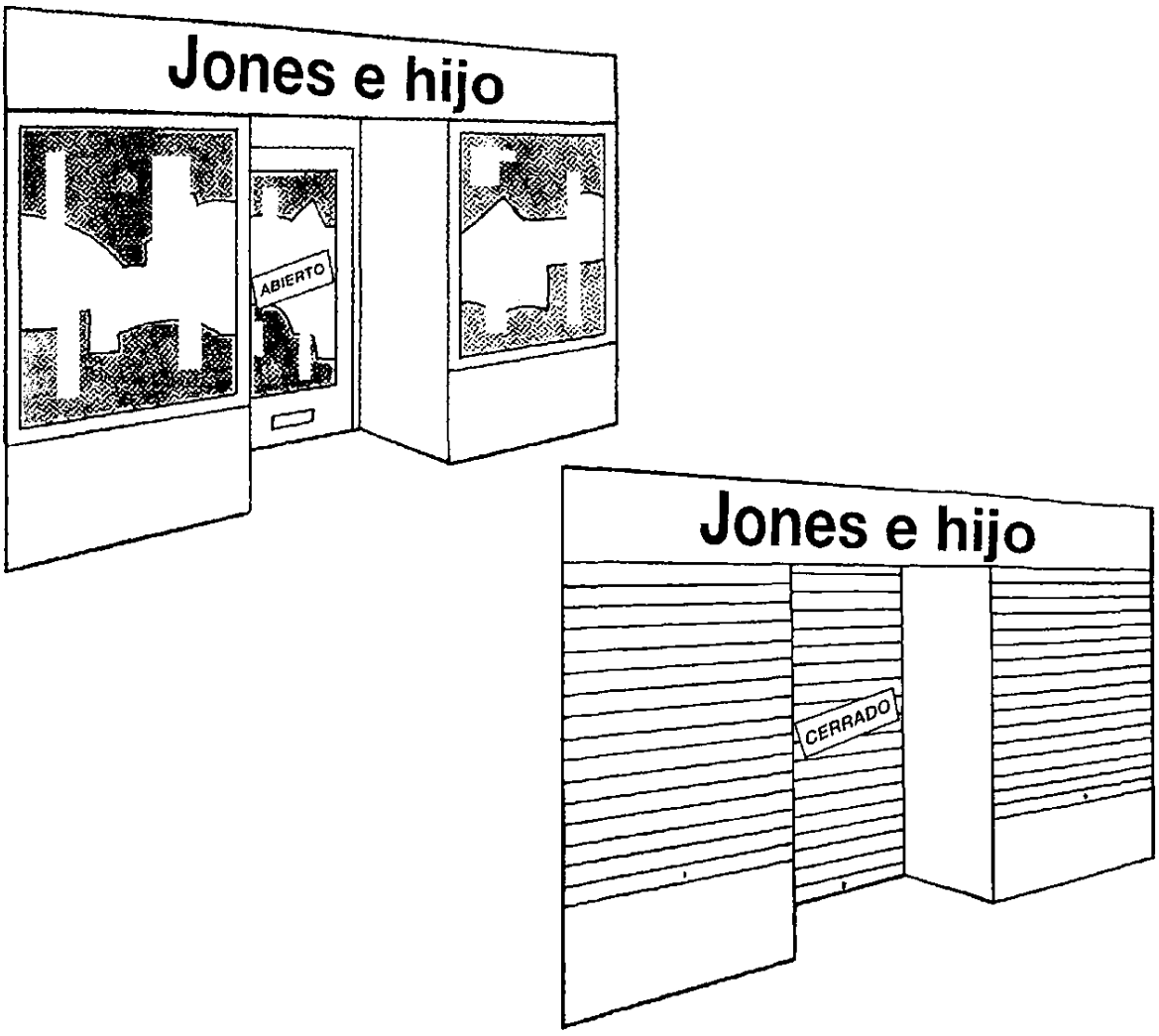
- Cómo tomar conciencia de ti mismo.
- Comprender lo que es seguridad y lo que no.
- Cómo tus valores personales, tus perfiles (en PNL, «metaprogramas») y tus creencias dirigen todos tus comportamientos y crean tu nivel de seguridad en cada situación concreta.

Qué vas a descubrir

- Cómo decidir qué hacer y qué no hacer, adónde ir y adónde no ir.
- Cómo atraer realidades que te ayuden.
- Cómo las cosas que solías percibir como obstáculos se convertirán en pequeños baches en la carretera, inevitables pero insignificantes dentro del esquema global.
- Para vivir tu vida de esta manera es necesario que te mantengas en pie, dentro del juego, durante periodos de tiempo más largos. Esto implica permanecer conectado con los demás y no encerrarte dentro de tu cabeza cuando las cosas externas se ponen difíciles.

Cuando alguien carece de confianza, tiende a encerrarse en sí mismo. Puedes poner tu atención en uno de estos dos lugares:

1. «Allí fuera», observando y escuchando lo que dice la gente y respondiendo de acuerdo con ello.
2. «Aquí dentro», toda tu comunicación se limita al diálogo interno, «hacia dentro», porque sientes que no tienes nada que decir. Puede que estés físicamente con tus colegas, socios, familia o amigos, pero hayas «abandonado el terreno de juego», «te has cerrado» con una actitud de pasotismo y te has recluido dentro de tu cabeza.



Esto puede venir acompañado de un sentimiento de baja autoestima, es decir, una profunda inseguridad y la tendencia a crear imágenes o ilusiones muy negativas acerca de ti mismo. Estás enfocado por completo hacia ti mismo, no te centras en las personas que te rodean. Esta obsesión con uno mismo es una clase de abandono.

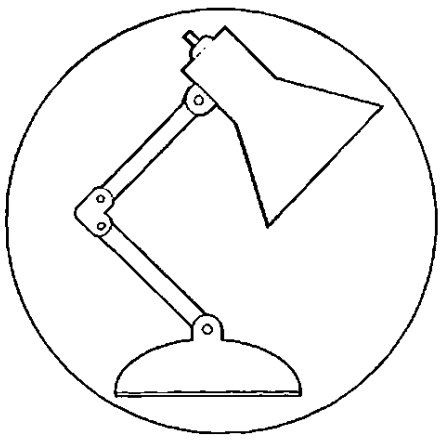
Las limitaciones de preguntarse «¿por qué?»

La gente que continuamente pregunta «¿por qué?» está abandonando el terreno de juego y posee una baja autoestima. ¿Cómo? Bueno, esta pregunta puede volverte loco porque hay millones de

respuestas, cada una de las cuales producirá más ilusiones. Desde la infancia a la adolescencia y la veintena, preguntar «¿por qué?» se convierte en un mecanismo defectuoso originado en tus años de formación y desemboca en un hábito muy peligroso.

Por ejemplo, regresa a los recuerdos de tu más tierna infancia: ¿recuerdas haber visto algo en un escaparate y haberlo pedido? «¿Me compras esos dulces?». Quizá, tus padres respondieron: «No, pronto será hora de cenar». Probablemente, tú replicaste: «¿Pero por qué?». Por muy lógicos que sean los razonamientos de los padres con sus niños, a éstos nunca les parecen lógicos, pues sus sentimientos de deseo superan a todas las respuestas, excepto la que el niño quiere escuchar. Así que crecemos sin tener una respuesta satisfactoria a nuestros porqué, algo que continúa cuando atravesamos la pubertad y comenzamos a ponderar la idea de la muerte.

Luego, te haces adulto y empiezas a trabajar. Tus jefes y compañeros hacen todo tipo de cosas para hacerte la vida difícil y, de nuevo, te preguntas: «¿Por qué Juan es tan vago?», «¿Por qué mi jefe no me tiene en cuenta?», «¿Por qué tengo que asistir a esta aburrida reunión todas las semanas?», «¿Por qué parece que no puedo conectar con estas personas?», «Por qué mi jefe me ve de ese modo?», etc. Aún no has aprendido que esta pregunta rara vez produce una respuesta satisfactoria.



«La pregunta ¿por qué?, se haga como se haga, siempre se vuelve contra ti y te hace sentir inadecuado de alguna manera, con lo que no se rompe la espiral descendente de la baja autoestima.»

Preguntar por qué provoca sensación de ser inadecuado

Las personas con baja autoestima se preguntan a sí mismas «por qué» a menudo. Pueden dirigir las preguntas:

1. Hacia dentro, como: «¿Por qué no tengo ninguna seguridad?».
2. Hacia fuera, en forma de culpar a los demás, generalmente asociadas a un sentimiento de rabia, como: «¿Por qué no me escuchan?».

Se dirija hacia quien se dirija, siempre se vuelve contra ti y te hace sentir inadecuado de alguna manera, con lo que no se rompe la espiral descendente de la baja autoestima.

Preguntar «¿por qué?» es ilusorio

Un problema más fundamental asociado a preguntar «¿por qué?» es que asume que la afirmación que hace es realmente válida o real. Así que, si dices «¿Por qué mi jefe no me toma en cuenta?», asumes que no te toma en cuenta y esto puede ser una ilusión falsa. Una vez que preguntas «¿por qué?», empiezas a construir la ilusión que has elegido creer.

Así que cambia la pregunta

Siempre que te encuentres ante una situación insatisfactoria (o ante un sentimiento incómodo) y te preguntes «¿por qué?», muérdete la lengua y reconstruye una pregunta tipo «¿qué?» o «¿cómo?». Estas preguntas te ayudarán a enfocarte en acciones reales y observables y a redirigirte lejos de tu ilusión negativa. Por ejemplo, cambia «¿Por qué no tengo seguridad?» (una ilusión negativa, que sólo busca justificación para cómo te sientes y cualquier respuesta servirá) por «¿Cómo voy a reforzar mi seguri-

dad?» (construyendo una ilusión positiva, animándote a explorar un modo de ser más seguro).

La seguridad y la autoestima están íntimamente ligadas. Esto también implica que, si consideras que tienes baja autoestima, las técnicas empleadas para reforzar la seguridad también te ayudarán a reforzar la autoestima.

Ejercicio: ser consciente y actuar

A partir de la conciencia de ti mismo que posees hasta el momento, puedes dar un paso más utilizando algunas técnicas de PNL para crear el tipo de seguridad que se puede transferir a cualquier situación. Así que hagamos primero un rápido repaso antes de tener en cuenta las condiciones necesarias para que esto suceda:

Marca el recuadro si estás de acuerdo con lo siguiente:

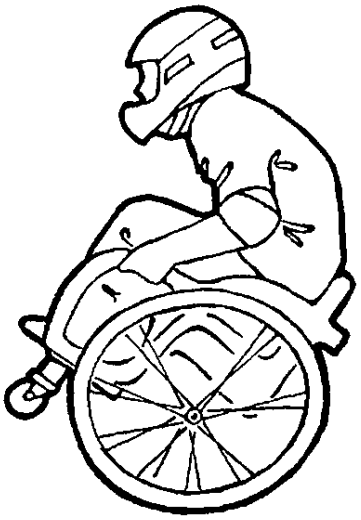
1. La seguridad es una actitud mental general asociada a sentimientos positivos que puede ser aplicada a cualquier situación. ☐
2. A menudo, se confunde la familiaridad con la seguridad. ☐
3. La verdadera seguridad se pone de veras a prueba en un territorio que no nos es familiar. ☐
4. La comparación es un modo útil de darnos cuenta de qué hacen otras personas para obtener resultados. ☐
5. Al juzgar las acciones de otra persona, bloqueas tus intentos de ser más seguro. ☐
6. Al juzgarte a ti mismo, también bloqueas tus intentos de ganar seguridad. ☐

7. Tus perfiles o metaprogramas y tus valores personales influirán en hacia dónde dirijas tu atención ☐
8. Tus creencias determinarán lo que estás preparado para hacer para reforzar tu seguridad. ☐
9. Preguntar «¿por qué?» te dejará donde estabas. Preguntar «¿qué?» y «¿cómo?» te ayudará a colocarte en una posición de mayor seguridad. ☐

Puede que estés de acuerdo con nuestro cuestionario, del 1 al 9, pero existe otro factor crucial: el número 10, que no está en la lista. Se trata de conquistar el miedo.

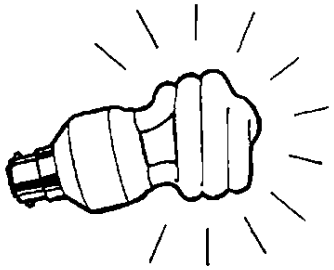
Sin miedo

Hay un vídeo en Google que muestra a un niño llamado Aaron Fotheringham aprendiendo a realizar maniobras peligrosas en su silla de ruedas. El vídeo muestra sus primeros intentos, en los que se caía a menudo, hasta que consigue ser el primero del mundo en dar un salto-voltereta de 360 grados en silla de ruedas, pasando por técnicas más avanzadas e increíbles. Mientras observas este vídeo



(www.youtube.com/watch?v=A_Z7rV7kKnI o busca el nombre de Aaron Fotheringham en You Tube) te das cuenta de cómo Aaron desempeña cada nuevo salto sin titubeo alguno. Llámalo confianza si quieres pero, sobre todo, observa cómo **parece lleno de seguridad a la hora de aprender e intentar cosas nuevas.** Además, observa que, cuantos más intentos hace, más rápido se perfecciona su destreza. Puedes pensar que su seguridad está creciendo, pero lo que parece es que el niño tenía mucha seguridad en sí mismo incluso antes de realidad su primer salto. Mira el vídeo y saca tus propias conclusiones.

Igual es un ejemplo muy extremo pero es muy ilustrador. Compara la seguridad que muestra Aaron Fotheringham con tu realidad cotidiana. Hemos perdido la cuenta del gran número de personas que nos han dicho que temen enfrentarse a una presentación. Nuestra respuesta suele ser siempre la misma: «¿Te has preparado para ella?». La mayoría responden: «¿Muy poco, suelo prepararlo por encima el día antes».



«Lo único que necesitas para dar el primer paso es tener suficiente seguridad como para motivarte a ti mismo con el deseo de tener éxito.»

Tienes que estar en el terreno de juego para poder jugar

Cuando ves a un orador seguro de sí mismo, lo que no ves son las horas, días y semanas que le ha dedicado a practicar sus habilidades y a investigar en el tema de la presentación. Tampoco sabes que ha estado observando con detalle y copiando las técnicas de

otros oradores a los que admira. Lo mismo se puede aplicar a cualquier actuación, ya sea sobre un escenario, en un campo deportivo, sobre la pista, en una fiesta, una reunión, con un proyecto o con una relación. Aun así, hay demasiadas personas que esperan desenvolverse bien sin poner esfuerzo en ello. La esperanza obtiene muy pocos resultados si no está acompañada de destreza y actitud positiva.

Cuando una persona teme la interacción social, olvida pensar en la cantidad de fiestas a las que puede conseguir ser invitada. Pero eso es exactamente lo que debería estar haciendo, ganar experiencia y practicar, ensayar. Es el modo en el que consigues tener destreza en cualquier cosa. Ya sea socializarte, hablar en público, fundar un negocio o cualquier cosa. En algún momento tienes que lanzarte a ello y empezar a cometer errores, igual que Aaron Fotheringham. Tienes que estar en el terreno de juego para poder jugar. Lo único que necesitas para dar el primer paso es tener suficiente seguridad como para motivarte a ti mismo con el deseo de tener éxito.

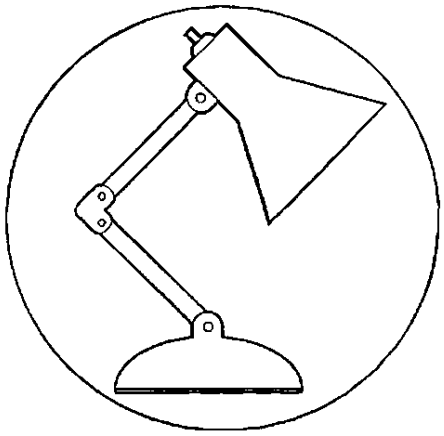
Hazlo lo mejor que puedas

Hacer una presentación en el trabajo o hablar en público en un evento social es exponerte a que tu audiencia te observe, te juzgue y te valore. Lo más probable es que quieras causar una buena impresión, ¿no? ¿No tiene sentido, entonces, que lo hagas lo mejor que puedas? ¿Por qué hay tanta gente que no ve las cosas de este modo?

La misma actitud de «poner toda la carne en el asador» se aplica a tener seguridad en uno mismo para mantener una relación, para perseguir un objetivo importante, para convertir un *hobby* en negocio, para encontrar un trabajo satisfactorio y para sentirte bien contigo mismo en general, al margen de lo que esté pasando a tu alrededor.

Los sentimientos se entrometen

Si lo único que hace falta es práctica, reforzar la seguridad no sería en apariencia algo tan difícil. El problema es que los sentimientos interfieren. Así, acabas diciendo cosas como «No soy una persona segura» y trasladando una mala sensación acerca de algo a todas las áreas de tu vida. Entonces, no importa lo mucho que practiques, siempre estarás esperando fracasar. Si no fuera por los sentimientos, serías capaz de reforzar tu seguridad de forma lógica respecto a cualquier cosa. No parece que Aaron Fotheringham se haya dicho jamás a sí mismo que fuera un niño inseguro.



«Uno de los primeros requisitos para tener seguridad es tener un objetivo que merezca la pena perseguir.»

Necesitas un deseo o una aspiración

Vivir y trabajar sin un deseo o una aspiración es como embarcarse en un crucero y no saber adónde te va a llevar. No estás al timón ni tienes control sobre tu destino. Por lo tanto, te pasas el tiempo reaccionando a lo que ocurre a tu alrededor y esperando que algo bueno suceda.

Uno de los primeros requisitos para tener seguridad es tener un objetivo que merezca la pena perseguir.

Cómo empezar a crear una aspiración

¿Qué valoras tanto como para entrar en el «terreno de juego» y trazar un plan de acción?

1. Podría ser algo sólo para ti o para alguien más.
2. Elijas lo que elijas, debe ser lo suficiente importante para ti como para dedicarle tiempo y esfuerzo.
3. Elije una cosa para empezar (existen tantas elecciones posibles estos días que es fácil querer hacer demasiadas cosas, con lo que nunca conseguirás hacer una sola cosa particularmente bien).
4. Puede que ya tengas una fuerte aspiración o puede que sea algo que apenas has experimentado. No importa, siempre que encuentres algo que remueva una energía positiva dentro de ti cada vez que pienses en haberlo conseguido.
5. El modo de crear una aspiración pasa por utilizar la imaginación para construir imágenes mentales fuertes de aquello en lo que quieres mostrarte seguro.

Observar a otros

Si pudieras pasar un tiempo rodeado de personas que consiguen cosas de forma consistente —lo que es, en sí misma, una aspiración que merece la pena— te darías cuenta de que parecen muy concentrados y lanzados.

Las personas centradas y seguras:

- No pierden el tiempo con actividades improductivas.
- Hacen que cada minuto del día sirva para conseguir algo de valor. ¡A menudo, ese algo valioso es pasarlo bien!
- Saben qué ignorar y en qué centrarse.

Esto nace de un hondo deseo o aspiración de conseguir algo y todo lo que hacen parece estar vinculado a esta aspiración.

Ejercicio: crear una aspiración

Calentamiento

Intentemos aprender a «quedarnos en el terreno de juego», a modo de calentamiento:

1. Elije una actividad del ejercicio del capítulo 3, en la que de veras quieras sentirte más confiado.
2. Tómate tu tiempo y piensa en una cosa que, si pudieras afrontar con seguridad suprema, tendría un impacto positivo en ti.
3. Mientras piensas en esa actividad, date cuenta de cómo te sientes y de tu motivación para hacer algo —respecto a ello—, comprometerte con ello.

Ahora es el momento de comprometerte con ello.

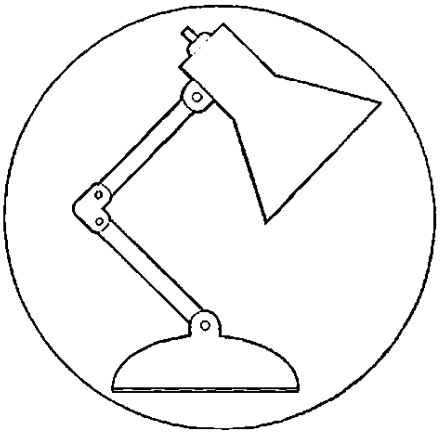
El ejercicio

1. Elije una situación ante la que te gustaría sentirte seguro.
2. Crea una imagen de ti mismo enfrentándote a esta situación con la seguridad de una sólida roca. Si tu imagen mental no es muy nítida, fija la vista en un punto del horizonte y observa cómo la imagen de pronto se ilumina. También puedes hacerlo con los ojos cerrados si así te es más sencillo visualizarlo y recuerda mantener tus imágenes proyectadas en la línea del horizonte.
3. Crea una película en tu mente que tenga un final positivo y, entonces, captura la escena de tu película donde aparezcas mostrándote más seguro.

4. Ahora acerca esta imagen un poco más y céntrate aún más en ella.
5. Al mismo tiempo, emplea un tono de voz seguro para reforzar la motivación, con palabras como «Bien, es hora de hacer esto realidad». Dite estas palabras a ti mismo como parte de tu diálogo interno. Mientras lo haces, observa cómo tus sentimientos positivos se refuerzan y acostúmbrate a este sentimiento, pues formará parte de tu motivación para levantarte y ponerte manos a la obra.

Asociarse

Asociarse significa tener todos los sentidos sintonizados para darte cuenta y observar con tu ojo mental lo que sucede mientras persigues tu objetivo. Pensamos en imágenes, así que utiliza tus imágenes de forma positiva. Tu conexión emocional hará que seas más consciente de tu aspiración. En ese estado, es mucho menos probable que te dejes distraer por sentimientos negativos y que abandones el campo de juego. Estar asociado es el estado que necesitas para llevar cosas a cabo.

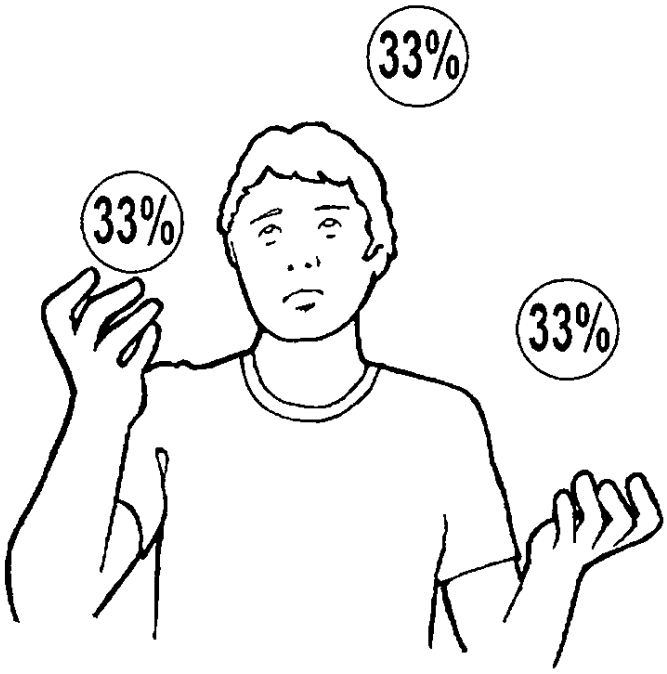


«Cuando estás llevando a cabo cosas que son importantes para ti, debes estar asociado por completo, con todos tus sentidos.»

Peligro: atención dividida

¿Alguna vez has tenido problemas para encontrar tus llaves porque cuando las dejaste estabas pensando en otra cosa, es decir, estabas dividiendo tu atención?

Las personas suelen tener dificultades para conseguir las cosas porque su atención está repartida entre demasiadas cosas. Si compartes el 100% de tu atención en un momento dado entre tres tareas en curso, entonces cada una recibirá sólo el 33% de tu atención. Es cuestión de sentido común. Y también es una práctica común.



La habilidad para hacer una cosa bien, como conducir un coche o hacer la colada, mientras estás pensando en otra cosa es un buen ejemplo de cómo cooperan tu mente consciente y tu inconsciente. Si te centras en cosas o eventos que no están conectados con lo que estás haciendo en el momento, lo más normal es que pierdas u olvides cosas (como las llaves). La colada y conducir, por supuesto, no son un problema, suelen llevarse a cabo de forma efectiva en modo «piloto automático».

Tu aspiración, sin embargo, no debe dejarse al piloto automático, pues debes mantener tu intención consciente y bien despierta. Cuando estás llevando a cabo cosas que son importantes para ti, debes estar asociado por completo, con todos los sentidos.

El control de cambio «asociado-disociado»

Por otra parte, cuando quieres concentrarte en cómo dar el siguiente paso, entonces debes disociarte, «desenchufarte», y utilizar tu imaginación para crear imágenes mentales de cuáles serán tus siguientes pasos.

Cuando tu plan te satisfaga, asóciate de nuevo con ello —puedes hacerlo entrando mentalmente en tu imagen— y continúa ejecutando tu plan. El secreto es cambiar tu atención de forma consciente al modo asociado o disociado, según lo requiera el momento. Si lo dejas a su libre albedrío, tu atención cambiará aleatoriamente de una cosa a otra y terminarás distrayéndote la mayor parte del tiempo. Se trata de aprovechar lo que tu mente sabe hacer y utilizarlo de manera más productiva para tomar el control sobre dónde enfocas tu atención, saliendo del terreno de juego cuando necesitas pensar las cosas y regresando enseguida al campo para seguir con tu trabajo.

Dirigir la atención

La atención no sólo se debilita, sino que se esparce. Muchos de nosotros solemos tener poca capacidad para fijar la atención, además de estar sujetos a distracciones externas.

Como parte del proceso de aprender a mejorar la atención consciente, es útil empezar a darnos cuenta de dónde ponemos la atención en cada momento. Como ya hemos comentado al co-

1. Tú decides cuándo estar en un periodo de actividad y tú decides cuando pasar a la inactividad. A la gente suele dársele bastante bien estar en inactividad pero no tan bien mantenerse en actividad.
2. Si quieres mejorar tu atención en el periodo de actividad, entonces refuerza tu vista y tu oído para ver y oír más cosas.
3. Recuerda suspender los juicios, así podrás estar mucho más conectado con las demás personas.
4. Cuando te centras en algo o en alguien, observas diferentes características y estratos y no tienes tiempo para mantener un diálogo interno negativo. Cuanto más observas y haces preguntas sobre lo que estás mirando, menos capaz eres de centrarte en ti mismo. Pero, en cuanto empiezas a decir «No me siento demasiado bien conmigo mismo», tu atención se esfuma y desconectas.
5. Practica permanecer en periodo de actividad todo el tiempo que puedas. Cuanto más practiques, más consciente serás y más fácil será para ti (ver ejercicio *Salir del círculo vicioso de la obsesión con uno mismo y desarrollar curiosidad,* capítulo 1).

Enmascarar la inseguridad

Cuando una persona carece de seguridad, puede que intente ocultárselo a los demás por diversos medios.

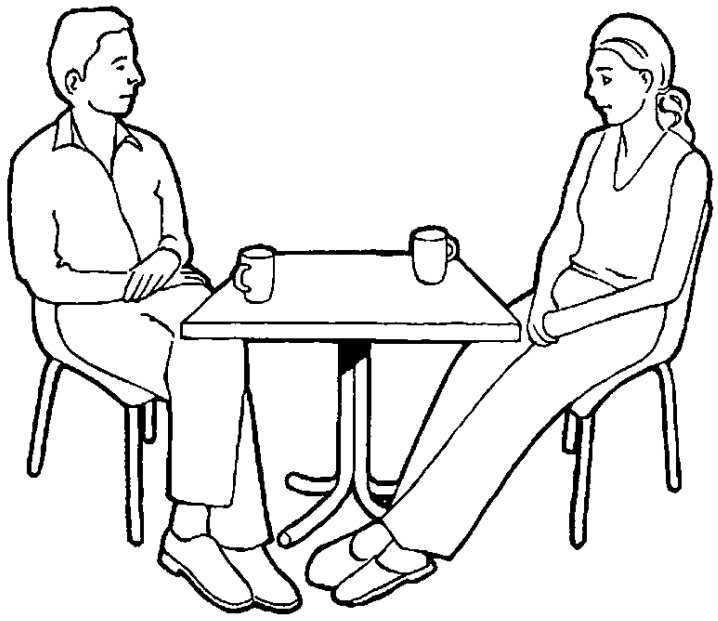
A menudo, se desconectan un poco para evitar atraer la atención sobre sí mismos. Tras desconectar, probablemente pasarán a un periodo de inactividad, en el que se sienten un poco más seguros.

A partir de esta posición enfocada hacia el interior, tenderán a crear imágenes negativas que drenarán la poca seguridad que pueda quedarles.

Esta estrategia los ayudará a evitar situaciones difíciles o retos, pero no hará nada para reforzar su confianza en sí mismos ni para ayudarles a sintonizar con las demás personas.

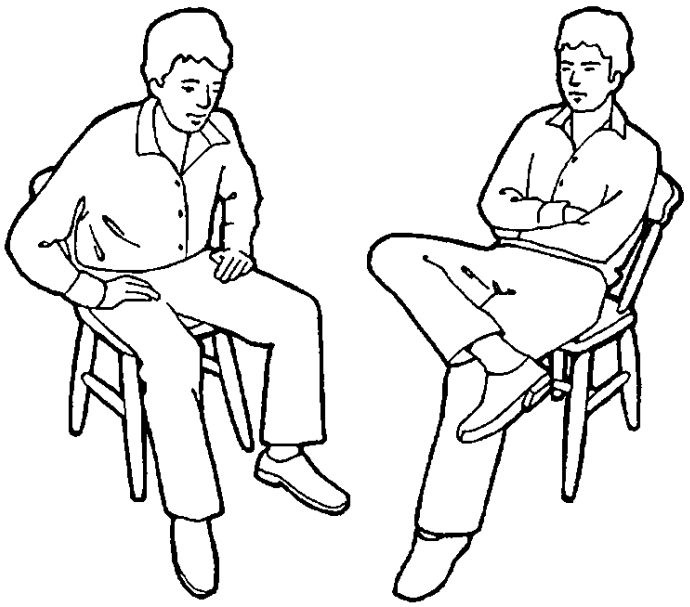
¿Qué es sintonía?

La sintonía es como una comunicación no verbal entre las personas, mediante la cual se entienden entre sí. Es un tipo de vínculo y una parte extremadamente importante en el proceso de desarrollar relaciones productivas y significativas, además de reforzar la seguridad. Piensa en tus amigos —lo más probable es que puedas decirles cualquier cosa que quieras, bromeando en tonos familiares que no soñarías en emplear con personas no amigas o con personas que acabas de conocer—. Cuando te presentan a alguien por primera vez, pasas por el proceso de conocerlo, que a veces es muy rápido y otras veces lleva algo más de tiempo.



Si observas a personas que están en sintonía, te darás cuenta de que hacen cosas similares. Representan lo que podría describirse como una danza, moviéndose al mismo tiempo, copiándose entre sí el lenguaje corporal de forma inconsciente, el aspecto general, el tono de voz, los patrones comunicativos, etc. Por el contrario, las personas que no tienen sintonía pueden pa-

recer incómodas o torpes, pues no conectar entre sí de ningún modo.



Entonces, ¿qué tiene esto que ver con reforzar la seguridad? Las personas sintonizadas son más propensas a:

- Cooperar entre sí.
- Ayudarse.
- Trabajar juntas.
- Actuar juntas.

Es más probable obtener resultados de una persona con quien tienes sintonía que de alguien con quien no la tienes.

¿Recuerdas a Darren en el caso real del capítulo 1? Había ignorado el valor de las charlas triviales, como les ocurre a muchas personas que contactan con nosotros. La conversación sobre temas triviales es parte esencial del proceso de construcción de sintonía —tanto que, en nuestros cursos de PNL solemos hacer hincapié en que lo trivial puede ser vital—. Sin sintonía, conseguir resultados —en lo que sea— se convierte en una tarea laboriosa y tediosa.

Crear sintonía

El truco es tener una curiosidad sin reservas por la otra persona. Si no dejas de quedarte en el periodo de inactividad, los demás pueden pensar que no estás interesado en ellos o que estás preocupado con otra cosa. De hecho, no se equivocarían, pues estarías colocando tu atención en tu interior, siendo un poco obsesivo contigo mismo. Si no te sientes seguro a la hora de conocer a gente nueva y mantener conversaciones, prueba con este ejercicio de construcción de sintonía.

Ejercicio: 10 pasos rápidos para crear sintonía

1. Busca a alguien que no conozcas, por ejemplo en el supermercado o en el centro comercial.
2. Acércate y di «hola».
3. Hazle una pregunta, de preferencia una que no implique sólo la respuesta «sí» o «no».
4. Mantén tu atención enfocada en esa persona y observa cualquier cambio en su expresión facial, características de su voz y lenguaje corporal.
5. Muestra interés por lo que te está diciendo, sin compararte con ella y sin juzgar.
6. Pregúntale algo más y mantén la conversación (la gente suele preferir hablar de sus propias experiencias que escuchar a alguien más, éste es el fundamento de este ejercicio).
7. En ningún momento hables de ti mismo.
8. Mantente centrado en la otra persona —permanece en periodo de actividad— y recuerda sonreír de vez en cuando.

9. Observa cómo te sientes mientras lo haces.
10. Dale las gracias a la otra persona por su tiempo y pide perdón por las molestias.

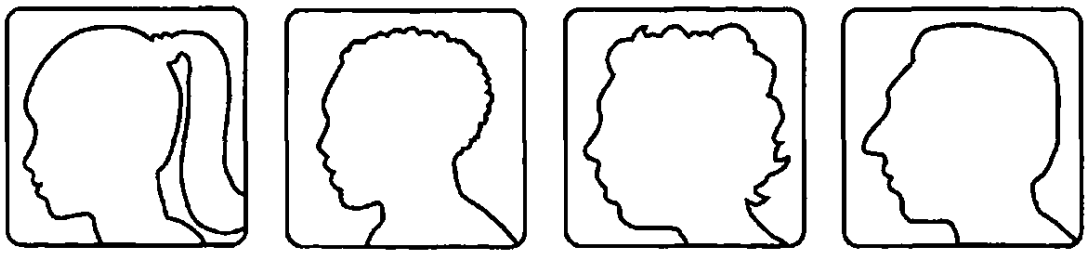
- Este ejercicio te ayudará a perfeccionar la técnica de permanecer en periodo de actividad y escuchar con atención.
- Una vez que se te de bien, pasa a la siguiente fase y desarrolla el hábito de recordar lo que os habéis dicho.

Un recurso excelente: emplear la memoria y el *feedback*

Una de las razones por las que la gente asegura tener mala memoria es porque pasan demasiado tiempo concentrándose en sí mismos. Como resultado, no pueden concentrarse en lo que alguien más está diciendo ni darse cuenta de su lenguaje corporal y los demás detalles sutiles que entran en juego en la comunicación efectiva. Si siempre estás dentro de ti mismo, en periodo de inactividad, ¿cómo vas a recordar los nombres de la gente? Pero recordar cosas de otra persona es muy importante, sobre todo para la próxima vez que te encuentres con ella.

Sin embargo, si puedes recordar unas cuantas cosas claves de una conversación y retroalimentarla, la gente empezará a cambiar su actitud hacia ti. De forma inconsciente, pensarán: «Eh, está interesado en lo que estoy diciendo... Me gusta esta persona». Puede que empiecen a buscar tu compañía y, si entonces les preguntas acerca de algo que recuerdas de la conversación anterior, su opinión de ti comenzará a mejorar de veras.

Caso real: Gemma



Gemma asistía a un programa educativo en Londres. Cuando iba por la autopista un tranquilo sábado por la mañana, disfrutando del sol y de la carretera despejada en su nuevo coche deportivo descapotable, oyó el sonido de sirenas detrás de ella. Miró el velocímetro y se dio cuenta de que había rebasado el límite. Paró en el arcén y pasó por el formalismo de recibir una multa de tráfico. Eso le hizo llegar al seminario media hora tarde. Pidió disculpas al profesor que estaba impartiendo el curso y se sentó. Varios años después, en Florida, se encontró con el mismo profesor por segunda vez. Se presentó a sí misma diciendo: «Probablemente no me recuerde. Asistí a uno de sus cursos en Londres...». Antes de que Gemma pudiera terminar la frase, él dijo: «Sí, te recuerdo. Tenías un deportivo descapotable... ¿Todavía lo tienes?».

Imagina la sorpresa de Gemma y el gusto que le dio que se acordara de ella. El profesor debía de tener miles de alumnos en sus seminarios pero, en ese caso, había sido capaz de centrarse y mantenerse asociado.

¿Qué tipo de cosas vas a recordar?

La clave aquí es sintonizar con el foco de atención de la otra persona. Recuerda la última pregunta en el test de perfil personal del capítulo 2, sobre el principal foco de atención de una persona. Es de gran ayuda para crear sintonía. Escucha con detalle y ellos te revelarán cuál es su principal foco de atención.

Su discurso se centrará en una de estas áreas:

1. Personas: equipo, familia, celebridades.
2. Actividades: proyectos, tareas, deportes, pasatiempos.
3. Lugares: dónde ha estado, cómo es el entorno que los rodea.
4. Información: libros, informes, páginas web, investigación.
5. Objetos: última tecnología, coches, moda, casas.

Céntrate en observar estas áreas y utiliza el siguiente ejercicio para ayudarte a recordar los puntos clave.

Ejercicio: ayudarte a recordar hechos significativos sobre la gente

Este ejercicio también te dará práctica para cambiar de forma consciente y efectiva del periodo de actividad al de inactividad.

1. Crea una imagen mental de un tablón de notas que vas a emplear cada vez que te encuentres con alguien de quien quieres recordar algo.
2. Sé preciso sobre su tamaño, color y localización con respecto a ti.
3. Asegúrate de que tu tablón de notas está por encima de la línea del horizonte y que hay espacio para pegar las notas.
4. La próxima vez que estés teniendo una conversación con alguien, usa el tablón de notas para visualizar a la persona que estás escuchando y pega notas imaginarias con palabras clave.
5. Mientras creas tu imagen de esa persona, asegúrate de incluir el entorno físico en el que estás. Esto provee un contexto que hará más fácil recordar a esa persona mucho tiempo después.

6. También es de ayuda cuando estás conociendo a muchas personas en poco tiempo, como en una reunión, curso o fiesta. Para hacerlo, tienes que pasar al periodo de inactividad de forma momentánea —insisto, momentánea— para visualizar a la persona y pegar en tu tablón imaginario una palabra clave. Por ejemplo, puedes «pegar» el nombre de la pareja de esa persona o un hecho clave, como «coche deportivo negro». Puedes visualizar las palabras «coche deportivo negro» o crear la imagen mental de un deportivo negro.
7. Sigue sin emitir juicios, tu tarea es simplemente acumular y almacenar información en tu memoria para que puedas utilizarla después.
8. Durante todo el tiempo que estás haciendo esto, estás centrado en algo diferente de ti mismo, tus pensamientos y tus sentimientos.
9. Sigue practicando y date cuenta de cómo cambia la respuesta de la gente hacia ti.
10. Siente el impacto que esto tiene en tu seguridad.

PRINCIPIO PNL

NO PUEDES NO COMUNICARTE

- Hagas lo que hagas, estarás emitiendo señales con tu lenguaje corporal que los demás podrán interpretar.
- No hay modo de escapar a la comunicación de tu estado mental a través de tu cuerpo, tu respiración, tu tono de voz, tus gestos y tu tensión muscular.
- Como has decidido convertirte en una persona mucho más segura, puedes empezar a comunicar a los demás señales de seguridad.
- Empieza con tu estado mental y adopta un estado mental y corporal que cree un sentimiento de seguridad dentro de ti.

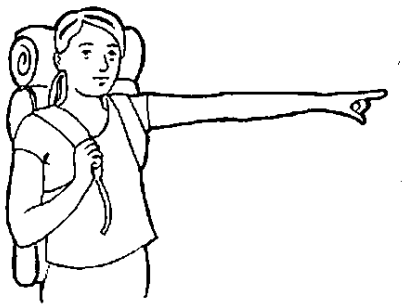
05

Conectar con los demás

«Mantén siempre la cabeza alta, pero asegúrate de no mirar a los demás por encima del hombro.»

Max L. Forman, escritor

Qué has descubierto hasta ahora



- Tienes que tomar conciencia de ti mismo antes de poder mostrarte seguro.
- Tienes que creer en ti mismo y dejar de caer en la idea-trampa que tú y tus creencias habéis construido sobre tu poca valía: es todo una ilusión.
- Tienes que comprometerte, mostrar curiosidad y permanecer en el terreno de juego (no quedarte en el vestuario, mirándote sólo a ti mismo).

Qué vas a descubrir

- La seguridad tiene mucho que ver con ser capaz de socializar y tener relaciones significativas.
- No importa en qué área quieras sentirte seguro, sin duda para ello tendrás que relacionarte con seguridad con los demás.
- La seguridad necesaria para cambiar de trabajo, crear una empresa, aprender algo nuevo, iniciar un nuevo *hobby* o, simplemente, preguntar una dirección, implica influir y entablar relación con otras personas de una forma u otra.
- La postura y el lenguaje corporal son factores clave para entablar relaciones.

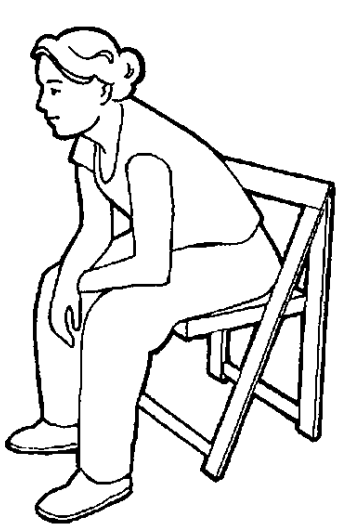
Proyectar una postura de seguridad

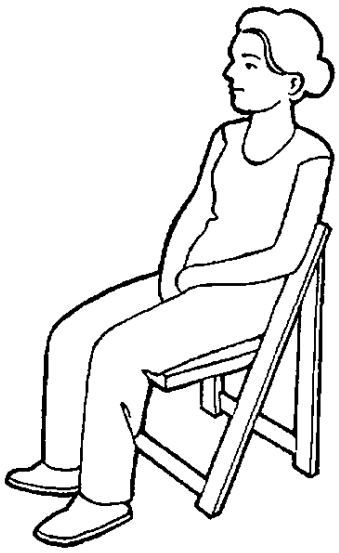
Para forjar relaciones significativas, tienes que mostrarte abierto y tomar la iniciativa. No puedes esperar que los demás te tomen en cuenta y hagan el primer movimiento —tienes que ser proactivo—. También debes proyectar una postura corporal de seguridad, ya que una persona segura resulta mucho más atractiva para el espectador que una persona encogida. Compruébalo por ti mis-

mo, comparando actores de telenovelas que desempeñan papeles de personajes seguros con los que tienen personajes tímidos. ¿En la piel de qué personaje preferirías estar?

Ejercicio: proyectar una postura de seguridad

Tienes que empezar por la cabeza. Las personas inseguras tienden a esconder sus sentimientos haciéndose pequeñas. Bajan la cabeza, tienen los hombros caídos y hay un encogimiento general del cuerpo hacia dentro. Este comportamiento proviene de un instinto humano natural para evitar atraer la atención de los demás, pero no nos ayuda en ningún modo a reforzar nuestra seguridad. Así que empieza por erguir la cabeza.





1. Cada mañana, mírate en el espejo, colócate de pie con cabeza y ojos mirando por encima de la línea del horizonte. ¿Cómo te hace sentir esto?
2. Practica esta postura y úsala durante el día hasta que te acostumbres a ella y se convierta en un hábito para ti.
3. Observa a otras personas con aspecto seguro, observa su postura. No tiene que ser rígida y tensa, sino erguida y relajada.

Acercarte a alguien con una postura de seguridad es el primer paso para entablar nuevas relaciones.

A partir de ahí

El siguiente paso es conectar con los demás a través de la conversación.

Barreras a la sintonía

Recuerda un momento en el que hayas sentido que nadie te comprendía. Quizá estabas intentando poner en práctica una idea o contarle a alguien cómo te sentías pero, dijeras lo que dijeras, la respuesta era indiferencia, desinterés o, incluso, desacuerdo. Recuerda cómo te sentiste en ese momento y si emocionalmente sentías calidez o frialdad hacia aquellos que no te entendían. Lo más probable es que no te sintieras muy conectado con ellos y que te hayan parecido fríos o arrogantes. La sensación de ser comprendido es una necesidad humana básica que crea fuertes vínculos con la persona que uno cree que le comprende.

Ejercicio: para imaginarte creando sintonía

Si te asusta salir «allí fuera», recuerda que las personas, por lo general, tienen tendencia a hablar sobre sí mismas en vez de hacer preguntas. Así que, en este sentido, crear sintonía es una labor muy fácil.

Te sorprenderá el poco esfuerzo que se necesita para hacer que alguien te hable de sí mismo. En cuanto eso sucede, está surgiendo la sintonía.

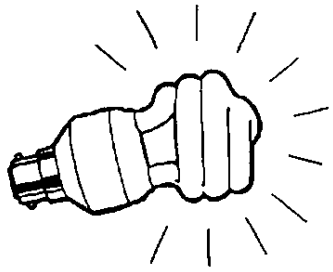
1. Piensa en alguien con quien te gustaría entablar una relación.
2. Imagina cómo sería estar en la piel de esa persona.
3. ¿Qué sabes de ella? En vez de encerrarte en tu timidez o comenzar la interacción contándole lo que tú quieres, muéstrate curioso por descubrir algo sobre ella.

4. Muestra interés por quién es la otra persona y qué hace.
5. Presta atención a las conexiones de lo que la otra persona dice con lo que tú quieres de ella y saca el tema sólo cuando sientas que ha surgido la sintonía entre vosotros.

Indicativos de una sintonía sincera

- La profundidad de la sintonía que necesitas dependerá de lo que quieres conseguir de esa persona.
- Cuanto más pidas de ella, más profunda tendrá que ser la sintonía.
- No se trata de una técnica manipulativa.
- Sólo funcionará si muestras un interés sincero y genuino en otra persona.
- Suele ser fácil adivinar si alguien sólo está utilizando una técnica para conseguir algo de ti. El lenguaje personal o el tono de voz lo delatarán.
- Cuando eres sincero de veras al querer comprender a alguien, tienes muchas probabilidades de gustarle al otro.

«Cuando existe sintonía, estás
a un paso de poder pedir
lo que quieres.»



Hazme un favor

Algunas personas carecen de la seguridad necesaria para pedir ayuda pero, si necesitas ayuda de otra persona, te sorprenderá descubrir lo dispuesta que está a ayudar la mayoría de la gente. Cuando existe sintonía, estás a un paso de poder pedir lo que quieres. En el «perfil personal» (ver capítulo 2) te darás cuenta de que algunas personas tienen disposición para ayudar, mientras que a otras no les importa ayudar siempre que hayas creado sintonía primero.

Así que pide lo que quieras —sé directo y ve al grano—. Pide la ayuda que necesitas y diles por qué la necesitas. Varias investigaciones demuestran que cuando utilizas la palabra «porque» a la hora de pedir ayuda, la gente se muestra más propensa a responder de manera positiva a tu petición. Se hizo un experimento en el que alguien pedía que lo dejaran pasar delante en la cola de la fotocopiadora. El empleo de la palabra «porque» en su petición produjo un número significativamente mayor de personas que aceptaron. Incluso cuando les decía «porque tengo que hacer una fotocopia», aquellos que había en la cola dejaban a esa persona pasar primero[2].

Encontrar algo en común para crear sintonía

Las experiencias en común unen a las personas, incluso cuando la experiencia no sea propia. Así que, cuando una persona habla de incidentes como la caída del muro de Berlín o el mal servicio que ofrece un número de atención al cliente, otra persona puede relacionarse con ella y responder sobre el mismo tema. Algunas tragedias, como el 11 de septiembre o la muerte de la princesa

[2] Noah J. Goldstein, Steve J. Martin y Robert B. Cialdini (2007): *Yes! 50 Scientifically Proven Ways to be Persuasive*, Londres, Profile Books.

Diana de Gales, tienen un lugar especial en la memoria colectiva y, por eso, forman un vínculo común. Visitar un país extranjero, ir a un concierto de música pop, ir al videoclub a elegir una película o a unas vacaciones de aventura son buenas oportunidades de encontrar un tema común mediante el que establecer un vínculo con alguien. Cuando haces preguntas a la otra persona, surgirá algo en común y podrás utilizarlo para reforzar la sintonía compartiendo tus experiencias.

Ejercicio: romper el hielo y conectar

La próxima vez que te inviten a una fiesta, después de preguntar lo habitual («¿A qué te dedicas?» o «¿Vives por aquí?»), finge ser el presentador de un programa de debate e intenta una de las siguientes preguntas para romper el hielo y contactar.

- ¿Qué tipo de películas te gustan?
- ¿Cuál es el sitio más memorable en el que has estado?
- ¿Viste las noticias / el partido de fútbol-baloncesto-tenis de anoche?
- ¿Tienes un *chef* famoso preferido?
- ¿Alguna vez te has tomado unas vacaciones de aventura?
- ¿Hablas algún idioma extranjero?
- ¿Qué es lo que más te gusta hacer?
- ¿Viste el capítulo de CSI de anoche?
- ¿Cuál es tu libro favorito?
- ¿Quién fue tu mejor maestro en el colegio?
- ¿Utilizas el Facebook?

- Si tuvieras mucho dinero, ¿comprarías un billete para ir al espacio en la nave de Richard Branson?

Recuerda, mantente en el papel de presentador del programa y no dejes de escuchar y hacer más preguntas, como:

- ¿Cómo fue?
- ¿Te afectó mucho?
- ¿Planeas volver a hacerlo?
- ¿Qué aprendiste de ello?
- ¿Te imaginas como sería?

Anota en tu diario lo que pasó en esa fiesta y comienza a averiguar cosas sobre la gente. Crea conexiones. El arte de la conversación es fácil, una vez que te das cuenta de que no tienes que hablar de ti mismo. Descubrir cosas de otra persona es mucho más divertido y aprender a socializar es una gran ventaja. También es una manera brillante de empezar a crear un vínculo fuerte para que la otra persona quiera cooperar contigo y ayudarte.

Igualación: predica con el ejemplo

Existen algunos modos sencillos de fortalecer el vínculo y, por lo tanto, de acelerar el proceso de creación de sintonía cuando necesitas algo de forma urgente. El proceso se llama igualación y comienza por darse cuenta de cómo está hablando la otra persona.

- Presta atención al tono y a la velocidad de su voz y cópialo. No es necesario que seas preciso, sólo hazlo del modo más parecido que puedas.
- Así, emitirás el mensaje inconsciente de que la otra persona te gusta.

- Cuanto más puedas parecerte a la otra persona, más fácil le resultará hablar contigo y confiar en ti.

Desigualación en la voz

El peligro es que, si tu voz natural no tiene nada que ver en velocidad y tono con la de la otra persona, puede producir el efecto opuesto, de desigualación —puede hacer que se alejen de ti y se sientan incómodos hablando contigo—. Un orador rápido puede sentirse frustrado e impaciente si tiene que escuchar a un orador lento, y el orador lento puede sentir como si el orador rápido no lo estuviera escuchando de veras cuando aprovecha sus silencios para tomar la palabra.

Igualación en la postura

Presta atención también a igualar el lenguaje corporal, sobre todo los gestos y el movimiento. Tomarse tiempo para observar el lenguaje corporal puede ser muy revelador: cuando la gente está en sintonía natural, a menudo ocurre que su lenguaje corporal está sincronizado de forma inconsciente —una persona suele tomar la iniciativa y la otra la sigue, casi como en un baile—. Levantarse, sentarse, recostarse, balancearse en los talones, cruzarse de brazos, tocarse la barbilla y muchos otros movimientos corporales inconscientes forman parte de ese baile. Puedes igualar los gestos y el resto del lenguaje corporal del mismo modo que con las características de la voz.

Observa el lenguaje corporal de otras personas

Algunas personas permanecen muy quietas cuando hablan pero las personas que son más animadas y emplean movimientos del

cuerpo y gestos como parte de su comunicación tienen mucha más influencia en los demás y son más fáciles de recordar.

Cuando no hay lenguaje corporal, tu comunicación no es tan fácil de entender y tendrá menos impacto.

Piensa en las personas que conoces y lo más probable es que las que tengan un lenguaje corporal más animado sean las más memorables para ti. ¿Cómo de flexible eres tú a la hora de utilizar el cuerpo como parte de tu proceso comunicativo?

Observa cómo lo hacen presentadores de televisión y actores y toma ideas para crear tu propio estilo de gesticular.

Observa también cómo los gestos son sincronizados para funcionar con énfasis en la voz a la hora de resaltar un punto en concreto de la conversación.

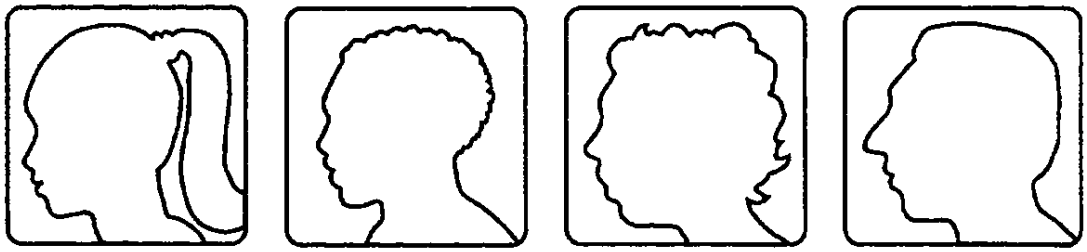
Puedes practicar utilizando gestos que demuestren seguridad, como abrir la palma de la mano y los dedos y utilizar los brazos para enfatizar lo que dices.

- Insistimos, no tienes por qué ser preciso, sólo recuerda igualar el baile y el ritmo de forma general y tendrás otra manera de fortalecer la sintonía y la confianza.

Desigualar los gestos

Una persona muy quieta puede parecerle desapegada a otra que gesticula animadamente, y alguien muy animado puede parecerle inestable o desequilibrado a otra persona que tenga un lenguaje corporal escaso. Así que intenta adoptar una postura y manera de gesticular complementarias para facilitar que surja la sintonía.

Caso real: céntrate en lo que está pasando, no en lo que crees que está pasando

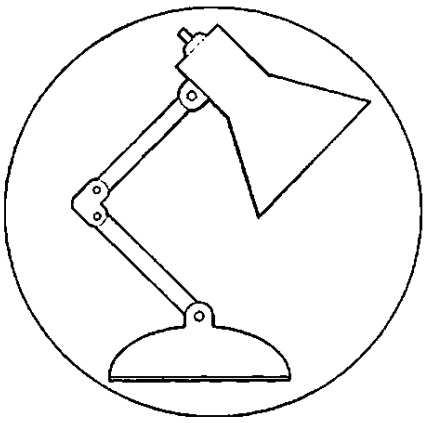


Sheila es brillante y muy instruida; trabaja como directora de departamento en una organización benéfica internacional. Sin embargo, tiene algunos problemas para que otros miembros del equipo ejecutivo la tomen en serio. El resto del equipo está formado por hombres, lo que podría explicar su comportamiento despreciativo, pero ése no es el problema. Sheila ha estado utilizándolo para justificar su inseguridad y, con ello, sólo ha conseguido sentirse menos segura.

Le enseñamos cómo igualarse con el lenguaje corporal y los valores del equipo y a utilizar preguntas para clarificar la lógica de sus argumentos. También le ayudamos a «retocar» su lenguaje para que fuera más consultiva y menos directa a la hora de expresar sus ideas. En la siguiente reunión, se mentalizó para atraer lo que quería e igualó a los otros miembros del equipo durante todo el tiempo. Al final de la reunión, Sheila se sintió satisfecha por su contribución y segura acerca del modo en que interactuaba con el equipo. Como resultado, se dio cuenta de que su creencia previa (de que no la tomaban en serio porque era una mujer), fuera o no verdad, había estado limitando su progreso.

«Cuando decides que hay una razón para que algo no te funcione, estas formando una creencia.

Esta creencia pasa a ser parte del problema... y es de tu propia cosecha.



Un problema sólo puede existir en tu cabeza. Fuera de tu mente, sólo existen circunstancias.

Cuando te aplicas a las circunstancias y crees que puedes tener éxito, te estás dando la clave básica para triunfar en lo que sea.»

Ejercicio: igualar los pensamientos de tu amigo

¿Es realmente posible tener los mismos pensamientos que otra persona? Intenta este ejercicio con un amigo y compruébalo.

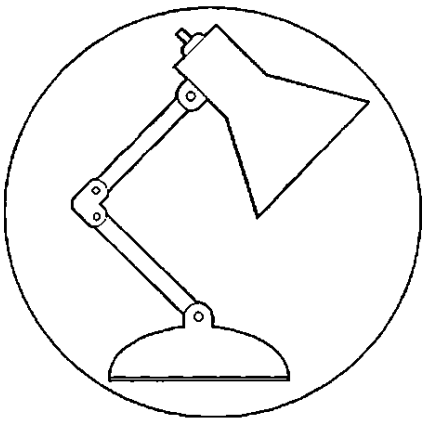
1. Pide a un amigo que piense en una experiencia reciente y la mantenga enfocada en la mente, visualizando los hechos que tuvieron lugar.
2. Mientras lo hace, intenta igualar su lenguaje corporal y su respiración de forma tan precisa como puedas.
3. Dirige tus ojos hacia el mismo lugar, pon tus manos, brazos, piernas y pies en la misma posición exactamente y coloca tu cabeza con la misma inclinación derecha/izquierda y arriba/abajo.
4. Iguala la tensión que tu amigo muestra en la frente, mandíbula, hombros y manos.
5. Cuando lo hayas igualado de la manera más precisa que puedas, observa cómo te sientes y descríbeselo a tu amigo.

6. Adivina en qué estado de ánimo se encuentra tu amigo y sobre qué experiencia puede que esté pensando. Te sorprenderá descubrir lo mucho que puedes acercarte a lo que está realmente pensando.

¿Se contagia la seguridad?

Ahora practica este proceso con alguien que no conozcas tan bien pero que consideres una persona segura. Mientras igualas a esa persona, copiando su lenguaje corporal, empezarás a sentir lo que ella siente. Si de veras se trata de una persona segura, entonces empezarás a sentirte del mismo modo.

«Recuerda que la seguridad es una ilusión, algo así como sacar un conejo de la chistera: el conejo sale de la chistera pero el truco de magia está en que no has visto cómo llegó hasta allí. Al igualar la seguridad de otra persona, te mostrarás seguro y nadie se dará cuenta de qué técnicas has utilizado para crear esa percepción.»



Ejercicio: copiar el modo de caminar

El modo en que caminas también puede influir en tu sentimiento de seguridad. Aquí proponemos otro ejercicio que puedes probar en algún centro comercial lleno de gente.

1. Busca a alguien que parezca seguro y síguelo a una distancia de tres metros.
2. Observa cómo camina e iguálalo. Iguala el paso, la distribución del peso, la postura del cuerpo y la velocidad. Observa cómo te sientes.
3. Iguala a algunas personas más y compara los sentimientos.
4. ¿Qué clase de actitud acompaña a la manera de caminar? Si eres lo bastante sensible como para igualarlos con precisión, podrás sentir la actitud mental que subyace a cada modo de caminar.

Sigue conectando

Copiar e imitar diferentes tipos de:

- lenguaje corporal
- postura
- gestos
- características de la voz

no sólo te hará sentir más seguro, sino que también te ayudará a tener un comportamiento más flexible.

Esta flexibilidad te permitirá crear conexiones con más personas, ganarte su confianza, buscar su ayuda y hacer más amigos. Esto te ayudará a sentirte mucho más seguro a la hora de interactuar con otras personas y, recuerda, comienza siempre haciendo preguntas.

PRINCIPIO PNL

LA RESISTENCIA ES UNA SEÑAL DE FALTA SE SINTONÍA

- Cuando alguien se resiste a un intento de conectar con él, es fácil culparlo y pensar que es un ignorante, un tonto o lo que sea.
- Cuando aceptamos la responsabilidad de la respuesta que producimos en el otro, nos damos cuenta de que probablemente no teníamos suficiente sintonía, lo que podemos cambiar.
- El grado de influencia que tengas en una persona estará sujeto a la cantidad de sintonía que tengas con ella.

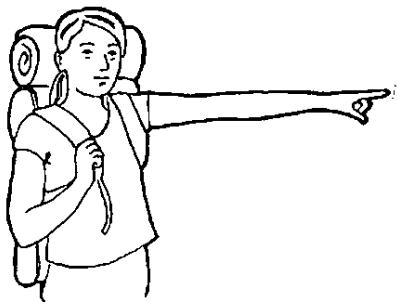
06

Crea sentimientos de poder

«Los muros que construimos a nuestro alrededor para mantener alejada la tristeza también nos apartan de la alegría.»

Jim Rohn, filósofo empresarial

Qué has descubierto hasta ahora



- Para reforzar tu seguridad tienes que estar «ahí fuera», en el terreno de juego, relacionándote con los demás. Si no, terminarás siendo un mero espectador pasivo. Ésta es la razón por la que tienes emociones, para poder sentir la conexión con otras personas.
- Cuanto más te comprometes, más memorable les resultas a los demás y más obtendrás de tus interacciones con ellos. Cuanto más te desapegues, más pequeño serás a los ojos de los demás.

Qué vas a descubrir

- Cómo el «círculo naranja» o los pensamientos de cercanía («esto») puede ayudarnos a comprometernos y darnos poder, en contraposición a las asociaciones tipo «cuadrado azul» y los pensamientos de lejanía («eso»).
- Cómo las «anclas» tiran de tus puntos de vista negativos y positivos y disminuyen o elevan tu nivel de confianza.
- Cómo «anclar» estados de seguridad utilizando lenguaje corporal y postura.
- Cómo empezar a reprogramar tu pensamiento y cambiar tus respuestas físicas y emocionales ante las situaciones.

Separar «éste» de «ése»

En nuestra experiencia con los programas de PNL, nos dimos cuentas de que los asistentes a los cursos de seguridad confían invariablemente en dos palabras sencillas para diferenciar tareas, proyectos y personas con las que se sienten completamente comprometidos y muy asociados, y aquéllos con los que no.

1. **Éste:** forma bastante sencilla en que alguien describe un proyecto con el que se siente comprometido y asociado. Se referirá a él como «este» proyecto.
2. **Ése:** por el contrario, los proyectos de otras personas, con los que no se sienten tan comprometidos o asociados, son descritos como «ese» proyecto.

Describir las cosas en términos de «éste» o «ése» tiene absoluto sentido cuando la distancia o el tiempo son los elementos diferenciadores. Por ejemplo, no te referirías a un proyecto que terminaste el año pasado como «este proyecto». No tendría sentido.

Lo que hemos descubierto es que las personas que se refieren a «ese proyecto» cuando es algo que está pasando en el momento lo hacen porque encuentran algo que les impide sentirse completamente asociados y comprometidos. Una persona puede elegir no comprometerse y distanciarse por muchas razones, pero en la mayoría de los casos, hemos descubierto que la carencia de seguridad es la causa.

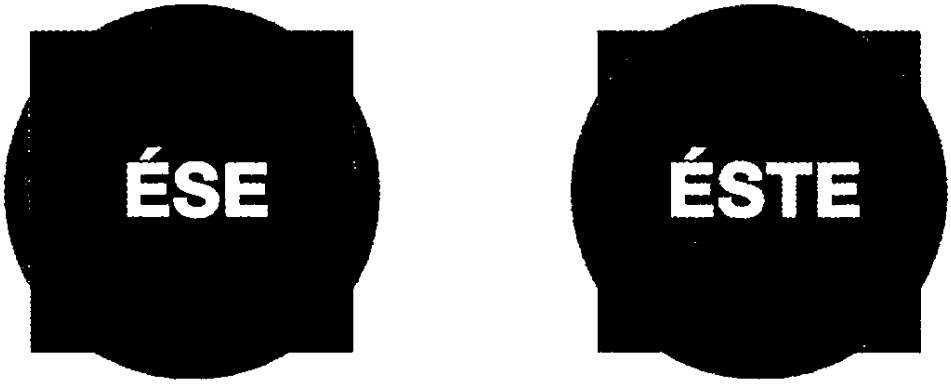
«Círculos naranjas» contra «cuadrados azules»

Hemos tomado la teoría de «éste» y «ése», la hemos desarrollado y hemos empezado a utilizarla para diferenciar entre la utilidad y la inutilidad de diversos comportamientos y pensamientos.

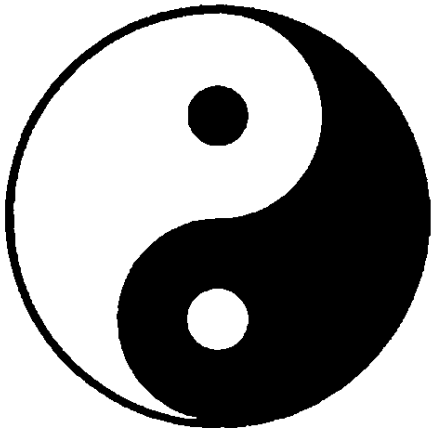
Decidimos hacer énfasis en los ejercicios que habíamos desarrollado alrededor del concepto de «éste» y «ése», así que les dimos forma y color.

- **Ése** se convirtió en un cuadrado azul. El azul representa la estructura y las reglas, y el cuadrado implica que uno puede quedarse atrapado en las esquinas.

- **Éste** se convirtió en un círculo naranja. El naranja es el color de la energía, el crecimiento y el flujo, y el círculo implica que no hay donde quedarse atascado.

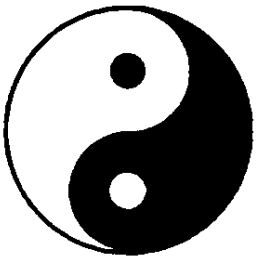


Ahora viene la parte interesante. Quizá conozcas la representación del yin y el yang, el símbolo chino que representa el flujo y el equilibrio entre opuestos.

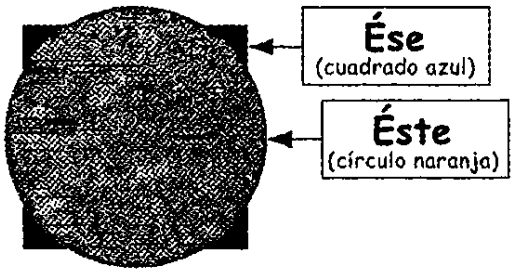


Los pequeños puntos en las áreas opuestas nos dicen que no puedes tener yin sin yang, y no puedes tener yang sin yin. No puedes tener frío sin calor, mojado sin seco, luz sin oscuridad, ni «esto» sin «eso».

«Lo único que tienes que hacer es derribar las barreras y permitir que el naranja, tu verdadero yo seguro, salga a la luz.»



Símbolo tradicional del yin-yang



Versión cuadrado azul: círculo naranja del símbolo yin-yang

- **Yin y yang son opuestos.** Todo tiene su opuesto. No existe nada que sea completamente yin o completamente yang. Todo contiene la semilla de su opuesto. Por ejemplo, el verano puede convertirse en invierno y «todo lo que sube tiene que bajar».
- **Yin y yang son interdependientes.** Uno no puede existir sin el otro. Por ejemplo, el día no puede existir sin la noche. La luz no puede existir sin la oscuridad.

Ejercicio: romper la conexión con los sentimientos de falta de confianza

- Las barreras que nos separan de la seguridad —nuestros pensamientos y sentimientos negativos— pueden romperse. Lo llamamos romper la conexión o asociación.
- Puedes utilizar este ejercicio para liberarte de cualquier sentimiento negativo que hayas conectado a una persona o a un acontecimiento.
- Este ejercicio utiliza el concepto de yin-yang, lo que nos recuerda que, por muy poca seguridad que tengas, siempre

tienes el potencial de reforzarla y lo único que tienes que hacer para conseguirlo es centrarte en ello.

- Ahora vas a practicar:

  (i) Cómo romper una asociación con un sentimiento de inseguridad.

  (ii) Cómo reemplazarlo con un sentimiento más revitalizante, transfiriendo sentimientos de seguridad de un contexto a otro.

  Necesitarás:

  (i) Un espacio en el suelo para este ejercicio; si puede ser, 3 metros de espacio vacío.

  (ii) Elegir un momento en el que no vayas a ser interrumpido durante unos 15 minutos.

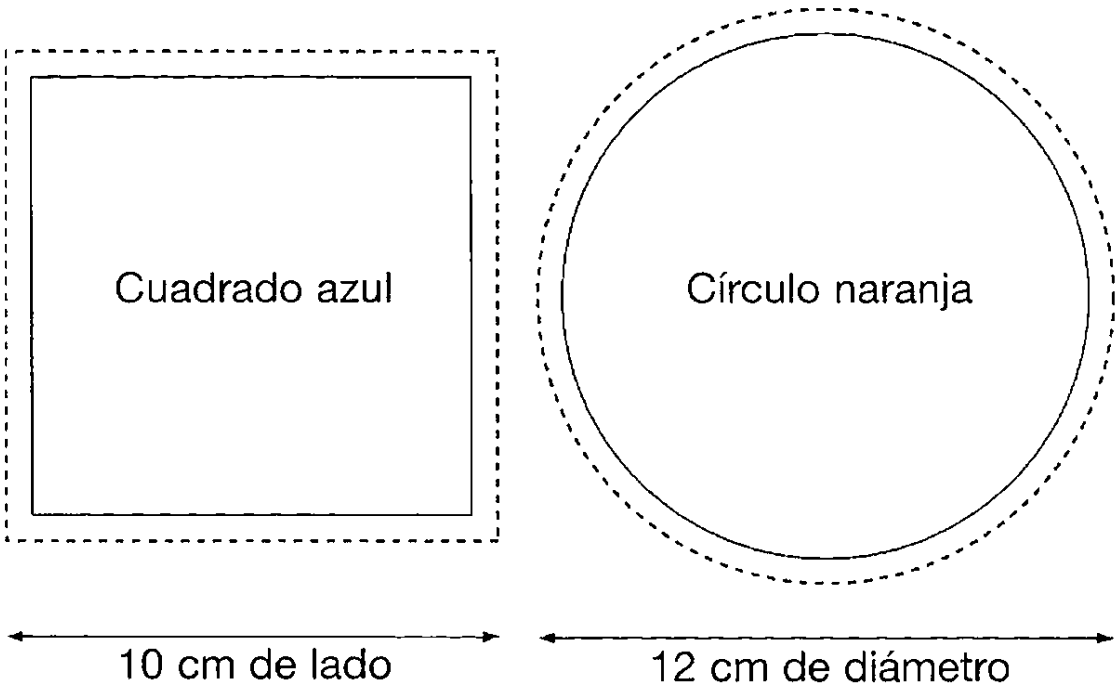
  (iii) Leer el ejercicio entero primero para que puedas realizarlo sin tener que estar mirando las instrucciones.

  (iv) Empezar de nuevo desde el principio si te distraes a la mitad y si tienes que detenerte para leer las instrucciones.

  (v) Permanecer centrado en el ejercicio.

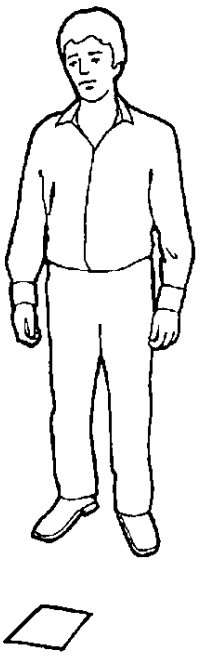
Ejercicio sencillo de 10 pasos

1. Toma una hoja blanca de tamaño DIN-A4 y corta un círculo y un cuadrado como se muestra en el ejemplo. Colorea el círculo con rotulador naranja y el cuadrado con rotulador azul.



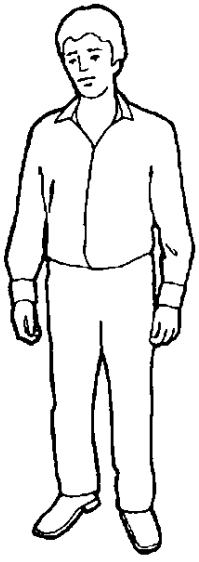
2. Coloca el cuadrado azul en el suelo y sitúate justo delante de él.
3. Recuerda una situación real en la que sentiste que carecías de seguridad. Recuerda lo desagradable que fue y visualiza una imagen de ti mismo en esa situación. Observa tus sentimientos y en qué dirección se mueven.
4. Proyecta tus sentimientos en el cuadrado azul y muévete un metro a la derecha del cuadrado. Pregúntate cómo te gustaría sentirte la próxima vez que tengas que encararte con esa situación (por ejemplo, lo más probable es que te gustaría sentirte más seguro, quizá con más enfoque y paciencia, poder personal o cualquier otro recurso que consideres útil para la próxima vez).
5. Ahora piensa en un momento en el que tuviste esos recursos en particular —te sentías seguro y con todos los medios necesarios para enfrentarte a la situación con la que estabas comprometido en el momento—. Tómate

unos minutos para recordar una experiencia realmente buena en la que te sentiste muy seguro. Utilizaremos la fuerza de tu sentimiento en esta situación para romper con el sentimiento de inseguridad que has estado experimentando.



6. Coloca el círculo naranja en el suelo al menos a 3 metros a la derecha del cuadrado azul y, con la mirada dirigida hacia arriba, revive la situación positiva. Crea una imagen de ti mismo, brillante y colorida. Aumenta la imagen, sube el volumen de cualquier sonido que puedas oír y hazlo alto y claro. Observa los sentimientos que tienes e intensifícalos. Ahora, si no lo has hecho aún, acerca la imagen a ti, tan cerca que te conviertas en parte de ella (asociado).

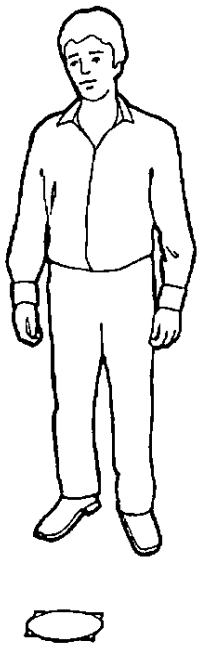
7. Observa cómo tu postura ha cambiado. Disfruta de este momento y siéntete bien. Intensifica el sentimiento notando que lo envías a través del cuerpo —desde las puntas de los dedos de los pies hasta el pecho—, haciéndote sonreír con seguridad.



8. Cuando tus sentimientos sean lo bastante fuertes, inclina la cabeza y vuelve a mirar hacia el cuadrado azul. Observa cómo han cambiado tus sentimientos hacia la situación del cuadrado azul. Acabas de romper

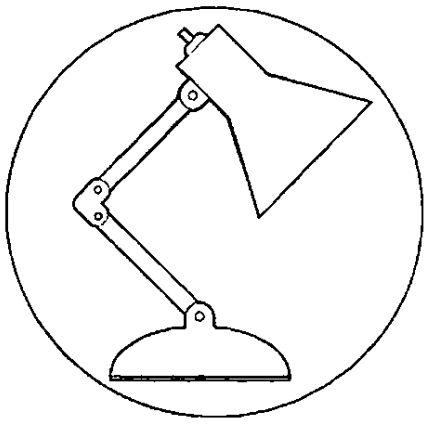
de forma permanente con los malos sentimientos.

9. Mantén este estado positivo, recoge tu círculo naranja y camina de vuelta hacia el cuadrado azul.
10. Coloca el círculo naranja sobre el cuadrado e imagínate a ti mismo enfrentándote a esa vieja situación con tu nuevo estado de seguridad.



Reírse de uno mismo

Lo que acabas de hacer es romper con todos los viejos sentimientos relacionados con carencia de seguridad en una situación específica, utilizando recursos de los que ya disponías en una situación diferente. Nuestras investigaciones revelan que, en el momento de volver a mirar el cuadrado azul, la gente tiende a reírse de sí misma por haberse comportado de esa manera en el pasado. Éste es uno de los aspectos más poderosos del ejercicio. Cuando podemos reírnos de nosotros mismos, la situación pierde su carga negativa para nosotros.



«Tienes todos los recursos que necesitas para conseguir lo que quieres.»

Piensa en círculos naranjas

Uno de las creencias fundamentales en las que se basa la PNL es que «tienes todos los recursos que necesitas para conseguir lo que quieres». Este ejercicio lo demuestra con claridad. Piensa en cuántas veces has trasladado de esta manera, de un escenario a otro, recursos internos como seguridad, paciencia, enfoque, valor o empatía. Lo más probable es que nunca. Bueno, ahora podrás hacerlo siempre que quieras. Lo único que necesitas es un cuadrado azul y un círculo naranja.

Esta técnica para liberarse de ilusiones negativas puede ser de ayuda en todo tipo de situaciones:

- Transfiere la seguridad que, quizá, sentiste con tus colegas a escenarios sociales donde sientas una carencia de seguridad, como cuando tienes que entrar en una habitación llena de desconocidos.
- Rompe con tu miedo a hacer exámenes.
- Rompe con tu miedo a presentar tus ideas ante la junta directiva.
- Trata con un colega que te resulta particularmente difícil.
- Plántale cara a una pareja dominante.

Los recursos están en tus manos y sólo tienes que transferirlos de un escenario a otro. La posibilidad de triunfar está a tu alcance pero tu forma de pensar en ello ha nublado tu visión y quizá no distingas que la posibilidad está ahí. La técnica de pensar en el círculo naranja puede ayudarte a enfocar mejor tus recursos naturales en la posibilidad de triunfar.

Anclar estados de seguridad

En tu mente inconsciente, has asimilado en profundidad, o anclado, respuestas negativas y positivas ante experiencias y estímu-

los. Un ancla es una conexión rápida entre una experiencia o estímulo y una respuesta.

Ejemplo 1: un ancla positiva

Un ancla puede ser un momento pasado de romanticismo mientras determinada canción sonaba. En el presente, al oír de nuevo esa canción, los recuerdos regresan, trayendo consigo las mismas sensaciones físicas y emocionales, en este caso probablemente una sonrisa.

Ejemplo 2: un ancla negativa

De forma similar, si tuviste una mala experiencia como, por ejemplo, verte involucrado en un accidente de tren, cada vez que oigas el sonido del tren —otra ancla— recordarás el incidente y tu lenguaje corporal y tus emociones lo reflejarán (puede que te tenses y retuerzas la cara mientras revives el viejo miedo).

En ambos casos, el incidente ocurrido probablemente nunca volverá a repetirse de la misma manera, pero tú puedes seguir recurriendo al estado anclado para evocar con precisión el mismo sentimiento y las mismas sensaciones físicas como respuesta a un estímulo desencadenante.

¿Qué son las anclas?

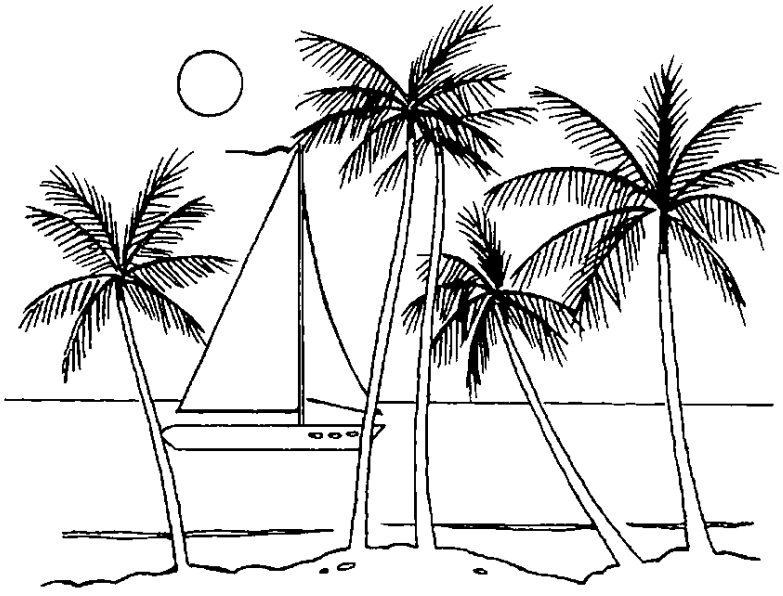
Las anclas están a tu alrededor todo el tiempo y, dependiendo de si tienen carga positiva o negativa, tendrán un impacto directo en tu nivel de seguridad. Todos tenemos anclas en estímulos, como música o imágenes.

Durante los próximos días, observa cuántas anclas puedes identificar en tu casa, de camino al trabajo, en tu lugar de traba-

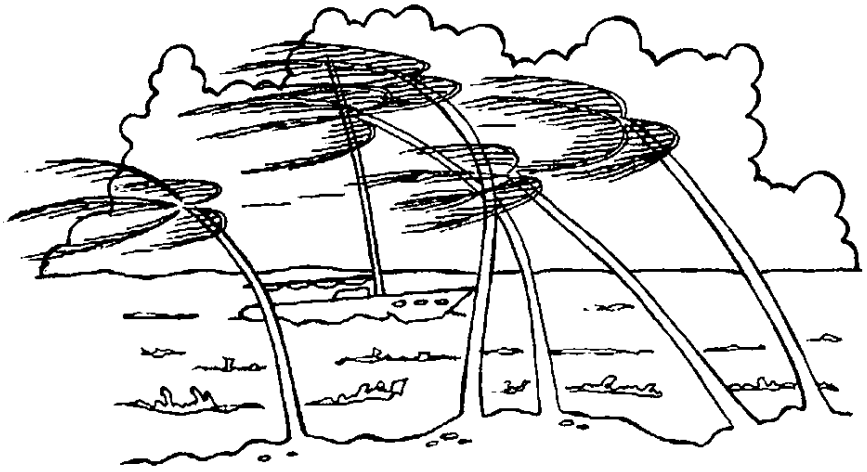
jo, de camino a casa y en tu vida social. Sé consciente de lo que estás pensando. Si te sorprendes pensando de forma negativa, ¿puedes recuperar el ancla que ha desencadenado ese pensamiento? Por ejemplo, ¿has anclado una respuesta a alguna de estas cosas?:

- La voz de tu jefe, su petición de que asistas a una reunión.
- Un tono particular de voz en tu pareja.
- Algunas imágenes en un tablón de anuncios.
- Una canción en la radio.

Pregúntate si es una respuesta útil. Si es así, déjala. Si no, entonces emplea la técnica del círculo naranja para romper con esa ancla.



Visualiza un barco anclado en una soleada bahía caribeña, con olas bañando la costa de arena. Ahora imagina una gran nube de tormenta que oscurece el cielo y trae un fuerte viento y las primeras gotas de lluvia. ¿Cuál es tu ancla? ¿Está tu barco a menudo anclado en la tormenta? ¿Y bajo el sol?



Cómo crear «cambios de estado»

Puedes utilizar el concepto de anclas para crear «estados grandiosos» para ti mismo, una vez que hayas tomado la decisión de saltar fuera de tu zona de confort para intentar algo nuevo. En PNL, lo llamamos «cambio de estado». ¿Qué queremos decir con ello? Bueno, es algo más que un «estado mental» o «el estado de ánimo en que estoy», porque incluye lenguaje corporal y postura también. Piensa en el ejercicio anterior: rompiste con una vieja respuesta-ancla que ya no te era útil. Entonces, creaste una nueva respuesta basada en recursos que ya tenías, lo que, como consecuencia, cambió tus respuestas físicas y emocionales. Eso es un «cambio de estado».

Lo que necesitas hacer a continuación es elegir un estado apropiado para enfrentarte a un nuevo reto y anclarlo para que puedas rescatarlo siempre que quieras. Por ejemplo, para conseguir saltar en paracaídas, puede que desees adquirir un estado de calma y enfoque (un estado que probablemente encontrarás de utilidad en cientos de escenarios más). Siempre que quieras hacerlo, es buena idea preparar primero tu estado mental-corporal. Las emociones positivas refuerzan el desempeño de tus habilidades, mientras

que las emociones negativas tienen el efecto opuesto: te atan y lo primero que pierdes es tu capacidad de poner en práctica tus habilidades.

Ejercicio: crear un ancla física positiva

En el siguiente ejercicio, vas a crear un ancla física —un estímulo desencadenante— de tu estado.

- Elige una pequeña acción física, como tocarte el dedo índice con el dedo pulgar o como pellizcarte la oreja izquierda o estímulos físicos similares.
- Asegúrate de que sea algo:
  - — en lo que puedes ser muy preciso.
  - — que las demás personas no perciban.
  - — que no hagas por casualidad.

  Por ejemplo, si tienes el hábito de entrelazar las manos, no es una buena elección de ancla el entrelazar las manos, pues podría desencadenar tu nuevo estado en un momento inapropiado.

1. Elije un lugar donde puedas sentirte cómodo y nadie te moleste durante unos 15 minutos.
2. Puedes permanecer de pie o sentado en este ejercicio. Dependerá del tipo de estado que quieras crear. Por ejemplo, puede que te apetezca crear un estado relajado, para lo que será mejor sentarse, o un estado enérgico, para lo que está bien permanecer de pie.
3. Piensa en una situación en la que estuvieras en ese estado en cuestión, por ejemplo, calmado, centrado y seguro.

4. Elige un ancla, como apretarte el pulgar o unir el pulgar y el índice.
5. Puedes recordar una situación en la que estabas en este estado o crear una imagen de cómo estarías en esa situación. Visualiza la imagen grande y brillante, sube el volumen e intensifica los sentimientos.
6. Asóciate con la imagen y, cuando tus sentimientos se hayan intensificado al máximo, establece el ancla (apretar los dedos o lo que hayas elegido). Hazlo hasta que los sentimientos comiencen a desvanecerse y, entonces, suelta el ancla.
7. Pon a prueba tu ancla rompiendo tu estado (levántate y camina, habla o piensa en otra cosa; en PNL lo llamamos «romper el estado»). Entonces, provócalo apretándote los dedos o haciendo lo que hayas elegido como ancla. El estado de seguridad que hayas creado para ti mismo, regresará de inmediato.
8. Repite esta secuencia tres o cuatro veces para ayudarte a convertirla en algo automático.

Al utilizar éste y los otros ejercicios de este capítulo, habrás empezado a reprogramar tu forma de pensar, y a cambiar tus repuestas físicas y emocionales ante situaciones y, por lo tanto, tu comportamiento y tus resultados.

Si continúas utilizando estas técnicas de PNL en cualquier situación en la que te sientas inseguro, te sorprenderá lo rápido que tu seguridad se verá reforzada.

Cuando las anclas negativas se convierten en fobias

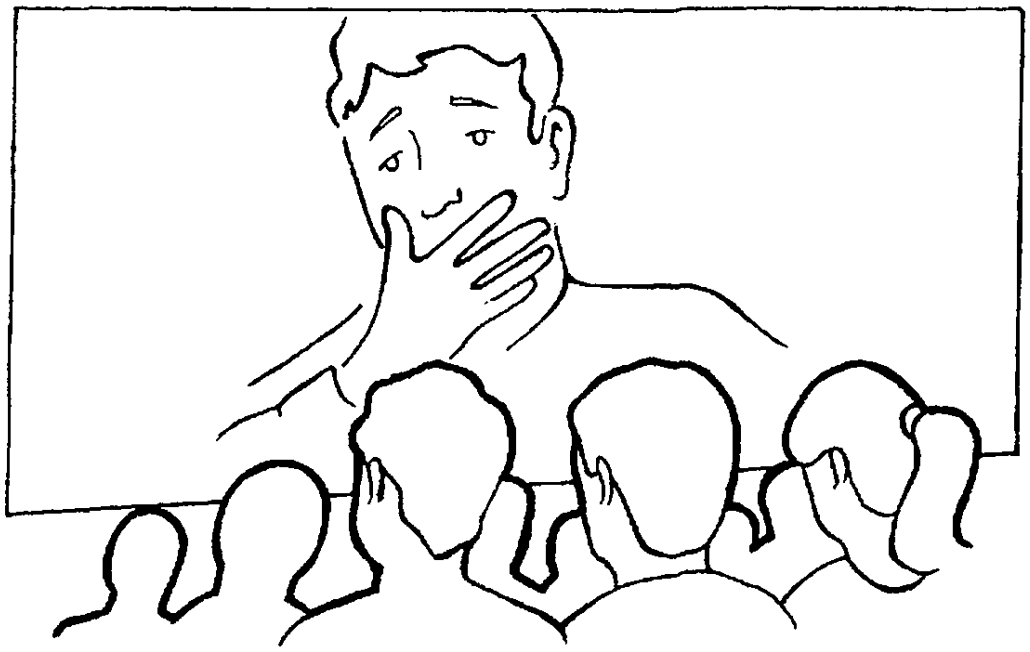
A veces, las respuestas con anclas negativas pueden salirse de control y convertirse en fobias. Se convierten en lo que llamamos respuestas «irracionales» a cosas normales, como arañas, insectos o criaturas de cualquier clase, volar, cruzar un puente, viajar en ascensor o en metro, estar en lugares grandes como los supermercados, estar en un campo o entre una multitud, ir al dentista, etc. Dichas respuestas pueden tener un gran impacto en nuestros niveles de seguridad.

A menudo, la gente con respuestas «fóbicas» intentará ocultarlas porque se sienten ridículos o inadecuados de alguna forma. Saben que es irracional pero no saben cómo detener el miedo. Observan cómo otras personas van al dentista, vuelan en avión, suben al ascensor, van en metro... y se preguntan: ¿Por qué yo no puedo hacerlo?

Si tu seguridad se ha visto severamente afectada por una respuesta fóbica, respira hondo, porque puedes librarte de una fobia utilizando el próximo ejercicio directamente. No tiene nada de complicado ni de desagradable y no es necesario que atravieses estados traumáticos para hacer estos cambios (como algunos programas de televisión pueden haberte hecho creer).

Ejercicio: superar las fobias

En este ejercicio, vas a cambiar una respuesta irracional a un ancla. Esto suele realizarse con ayuda de un formador en PNL competente y experimentado, pero también puedes intentarlo solo. Si lo haces, asegúrate de leer las instrucciones con detalle y aprende el proceso concienzudamente antes de empezar, para que sea lo más efectivo posible.



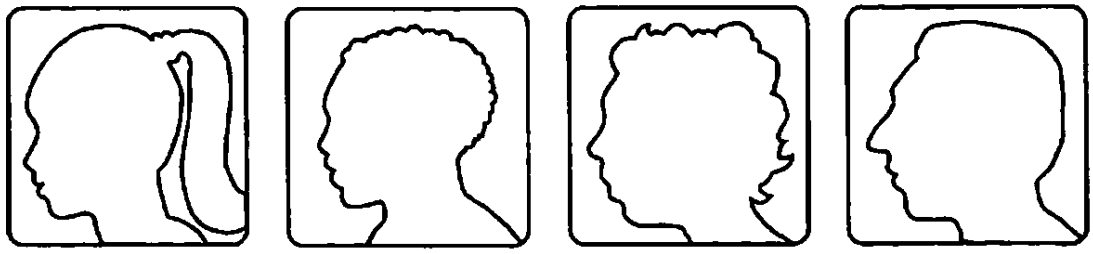
1. Encuentra un lugar tranquilo donde puedas sentarte cómodamente en una silla, con ambos pies apoyados firmemente en el suelo y donde no vayas a ser molestado durante al menos 20 o 30 minutos.
2. Cuando te sientes en la silla, imagina que estás en el cine y que hay una gran pantalla blanca en frente de ti. En la pantalla aparece una imagen estática en blanco y negro de ti mismo antes de que tuvieras tu última respuesta fóbica.
3. Desde la silla, imagínate a ti mismo flotando hasta la cabina de proyecciones, desde donde te puedes ver a ti mismo en el cine viendo la imagen en blanco y negro de ti mismo en la pantalla.

   Es un lugar cómodo, seguro y cálido.
4. Empieza a convertir la imagen estática en una película. Déjala en blanco y negro y hazla avanzar muy lentamente hasta el punto justo después de que tuvieras tu experiencia fóbica.

5. Congela el fotograma. Salta en la imagen y hazla retroceder a todo color hasta el punto en el que empezaste. Todo está en color, la gente y las cosas se mueven hacia atrás, se oyen sus voces rebobinadas.
6. Rompe el estado y piensa en la cosa que solía desencadenar en ti la respuesta fóbica. Te darás cuenta de que no eres capaz de sentir el estado con la intensidad con que lo hacías antes de comenzar el ejercicio.

Al practicar este ejercicio, conseguirás no sentirte avergonzado o no permitirás que las fobias afecten a tu seguridad. Para ayudarte, aquí está el testimonio de dos personas que superaron respuestas extremas.

Caso real: superar fobias



Tim

Tim era delegado de uno de nuestros programas de PNL. En un día hermoso y soleado, uno de los otros delegados pidió que se cerrara la cortina, pues el sol le estaba dando en los ojos. Cuando se corrió la cortina, una enorme araña cayó al suelo. Tim salió corriendo

de la habitación y sólo estuvo dispuesto a regresar cuando le aseguraron que la araña ya no estaba. Cuando volvió se sentía agitado y muy avergonzado. Confesó que las arañas le afectaban de tal modo que, cuando veía una en su casa, tenía que llamar a su pareja para que se la llevara de allí.

Hicimos con Tim el ejercicio para superar fobias, lo que no nos llevó más de 15 minutos, después de los cuales él dijo de forma espontánea que quería salir a buscar una araña. Dos miembros del grupo buscaron con él y consiguieron localizar una araña en la sala de conferencias. Tim se quedó maravillado al verse capaz de observarla caminar sin ninguna reacción fóbica. Este hecho, en apariencia pequeño, tuvo un impacto enorme en su vida en general y en su nivel de seguridad en particular. En lugar del ceño fruncido, ahora muestra una gran sonrisa cuando tiene que enfrentarse a su fobia.

Claire

Claire trabajaba en una empresa de transporte. Aunque su trabajo no implicaba directamente viajar por la carretera, se sentía bastante tonta, pues tenía miedo a cruzar puentes. Solía tomar rutas más largas sólo para evitar pasar por encima de un puente. Hicimos con ella el ejercicio, igual que con Tim, y ahora puede viajar sin problema adonde sea sin tener que replanificar su ruta para evitar los puentes.

Durante el curso de nuestro trabajo, hemos lidiado con todo tipo de fobias, como respuestas al olor de las naranjas y los plátanos e, incluso, miedo a mojarse el pelo bajo la ducha. Son muy

reales para la persona que las padece. Librarse de esas respuestas tiene un efecto enorme en su confianza, pues la persona puede empezar a verse a sí misma como «normal» y, por lo tanto, capaz de conseguir mucho más.

No se trata sólo de deshacerse de las limitaciones provocadas por la fobia —se adquieren nuevos niveles de autoestima, abriendo las puertas a toda clase de potenciales—. Imagina lo centrado que Tim puede estar en cualquier cosa que haga, ahora que ya no le distrae el hecho de que una araña pueda aparecer en cualquier momento.

PRINCIPIO PNL

TÚ NO ERES TU COMPORTAMIENTO

- Eres mucho más que tu comportamiento.
- Tienes potenciales ocultos, como todo el mundo.
- El cambio personal es algo común en personas que toman la decisión de cambiar. Si miras a tu alrededor, encontrarás muchos ejemplos de personas que han adquirido nuevas habilidades, han cambiado sus valores y creencias y demuestran tener nuevas capacidades.
- Algunas personas se quedan bloqueadas porque, o bien no quieren cambiar o bien no saben cómo cambiar. No hay excusa para

ninguna de las dos cosas. Algunas personas prefieren quedarse sufriendo en el mar de la autocompasión.

Que estés leyendo este libro indica que estás liberándote de las cadenas y estás dejando de dudar de ti mismo para comprometerte con la vida cada vez más.

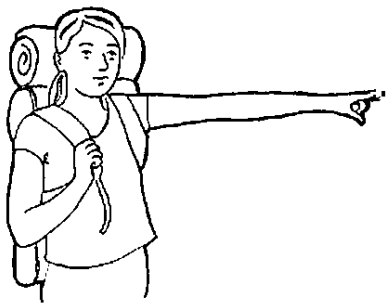
07

Sal de tu zona de confort

«Si oyes una voz dentro de ti que te dice "no puedes pintar", entonces, pinta a toda costa y esa voz se callará.»

Vincent van Gogh, pintor impresionista

Qué has descubierto hasta ahora



Reforzar la confianza en uno mismo no difiere de aprender cualquier otra cosa.

Al hacer los ejercicios, sentirás cómo crece tu seguridad.

Aprende paso a paso y, cuanto más practiques, más seguro de ti mismo estarás.

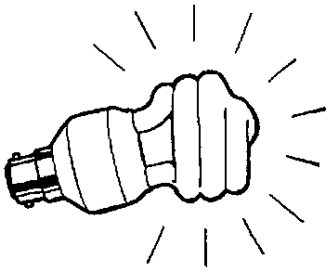
Qué vas a descubrir

Vas a descubrir la importancia de utilizar tu mente de una manera ligeramente diferente, con el fin de reforzar tu confianza.

Vas a utilizar tu imaginación para tomar control de tu estado emocional, y esto te hará libre de hacer las cosas que en tu corazón sabes que quieres hacer.

Cada vez que utilizas una de las técnicas de PNL descritas en este libro para ganar confianza, estás ejercitando tu mente y abriéndola a nuevas posibilidades.

Puedes tomar las ideas y ejercicios de este capítulo para que formen parte práctica de tu rutina diaria. También puedes practicarlos cada hora.



Así que deshazte de tu inseguridad y créate una nueva piel, más grande, más brillante y con más aspiraciones que nunca.

«Es increíble lo rápido que tu mente puede asimilar nuevas ideas cuando dejas de juzgar y te vuelves cada vez más curioso por aprender. Recuerda, la mente es como un paracaídas: funciona mejor cuando está abierta.»

Autocontrol: mente alerta y no descuidada

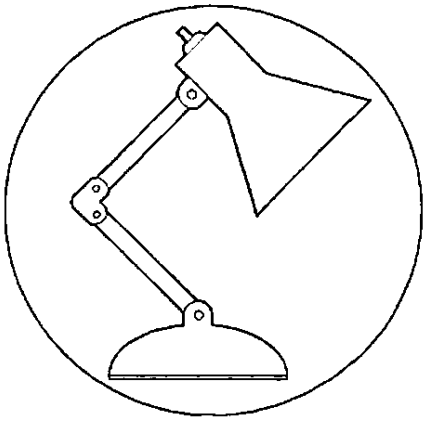
No sólo tienes una mente increíblemente alerta y receptiva: tienes el potencial para utilizar dos o más mentes. Una forma de acercarse a ser más seguro de uno mismo es imaginar tener dos mentes, **siempre** que una se utilice para controlar la otra. Así es como comienza el autocontrol, en la relación entre tus dos mentes.

Algunas personas parecen tener mucho autocontrol y son capaces de resistir las tentaciones y las distracciones. Otras tienden a estar siempre perdiendo la batalla y entregándose a todo tipo de distracciones y excesos, lo que provoca malos sentimientos y baja autoestima.

Tu mente inconsciente y rutinaria

La mente que necesita ser controlada es la que almacena todos tus hábitos y respuestas automáticas.

- Esta mente suele ser llamada mente inconsciente porque es capaz de operar sin que tú seas consciente de ello.
- Es responsable de todos tus comportamientos automáticos y acciones rutinarias, incluyendo la manera en que te comunicas con frases y secuencias de diálogo habituales.
- También es responsable de todo el pensamiento y comportamiento asociados con tu inseguridad y los sentimientos de ansiedad, rabia y miedo.
- Controlar tu mente inconsciente es la manera de incrementar tu sensación de seguridad.



«Lo que capturas en tu mente para ser capaz de recordar experiencias es sólo tu percepción de los hechos en el momento en que ocurrieron.»

Siempre hace sol en la mente inmaculada

Tu mente inconsciente puede confundirse con facilidad: por ejemplo, ¿cómo sabes la diferencia entre algo que has visto y algo que has imaginado?

Lo que capturas en tu mente para ser capaz de recordar experiencias es sólo tu percepción de los hechos en el momento en que ocurrieron. Pero las percepciones son básicamente ilusorias, formadas a través de una representación individual teñida de valores y creencias.

Por supuesto, recordarás los hechos, pero el significado que otorgues a esos hechos es únicamente tuyo, personal e intransferible. Además, es algo fluido, de forma que según aprendes y creces, tus percepciones y los significados asociados cambian contigo.

Sólo con saber que la mente funciona de este modo, tendrás una gran ventaja a la hora de reforzar tu seguridad. Así, puedes utilizar tu mente consciente, más elevada, para darle nuevas instrucciones a la mente inconsciente que imagina, recuerda y construye tu experiencia interior ilusoria.

Ejercicio: ¿sientes el peligro o ves oportunidades?

Cuando reaccionas ante los hechos, puedes hacer dos elecciones básicas:

1. Puedes reaccionar como si el suceso fuera a beneficiarte; ves determinada experiencia como una oportunidad.
2. Puedes reaccionar como si fuera a lastimarte; ves la misma experiencia como una amenaza. Si te falta seguridad, entonces la gama de sucesos que pueden provocar esta reacción es mucho más grande.

Te quedas al margen.

- Te preocupa no saber qué decir.
- Te preocupa sentirte torpe y fuera de lugar.
- Te preocupa que se den cuenta de que estás nervioso e incómodo.

Cómo enfocas la situación.

- Tus experiencias sociales se verán cada vez más limitadas.
- Puedes lastimarte a ti mismo emocionalmente a largo plazo.
- Tu habilidad para entablar nuevas amistades decrecerá.
- Te volverás más solitario e introvertido.

Te inclinas a entrar en la habitación.

- Te sientes emocionado ante la perspectiva de conocer gente nueva.
- Quieres hablar con todo el mundo antes de irte.
- Podrías hacer nuevos amigos.

Las consecuencias de tu enfoque.

- Tus experiencias sociales se verán enriquecidas.
- Tendrás la sensación de estar conectado con otras personas.
- Te resultará cada vez más fácil hacer nuevos amigos.
- Encontrarás soluciones a tus problemas a través de las conversaciones que tengas.

Señala el recuadro correspondiente para cada actividad	Tu reacción inmediata	
Actividad	**Beneficiosa**	**Limitadora**
Conocer a alguien nuevo.		
Ir a una fiesta.		
Quejarte por un mal servicio.		
Pedir que te devuelvan el dinero.		
Hacer un examen.		
Tener una primera cita.		
Retar a un superior en el trabajo.		
Decirle a alguien lo que sientes por él.		
Ofrecerte para un nuevo trabajo o proyecto.		
Asistir a una entrevista de trabajo.		
Volar en un avión comercial de pasajeros.		
Dar una presentación ante un grupo.		
Decir «no» a un colega o a un superior.		
Iniciar un nuevo negocio.		
Contar un chiste o una historia graciosa en una fiesta de la empresa.		

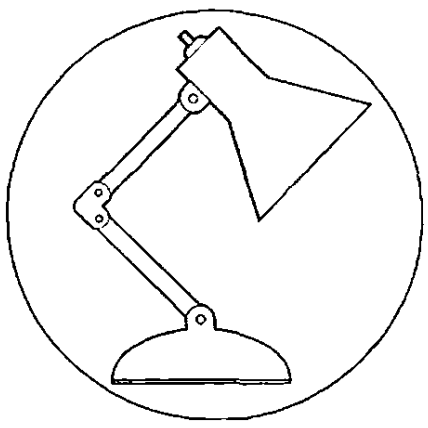
Mientras que es razonable que saltar de un avión por primera vez provoque cierta reacción de miedo en algunas personas, es menos razonable esperar la misma reacción sólo por entrar en una habitación llena de gente. Sin embargo, hay muchas personas que reaccionan como si estuvieran en peligro cuando entran en una habitación llena de desconocidos.

Las puertas de la percepción

Reforzar tu seguridad tiene que ver con alejar tus pensamientos de las percepciones de amenaza y comenzar a sentir que las oportunidades son posibles. Según aumenta tu seguridad en ti mismo, se reduce la gama de experiencias que te provocan el sentimiento de estar en peligro. En vez de ver peligro en las experiencias, comienzas a ver oportunidades y beneficios.

- Esto no significa que digas «sí» a todas las proposiciones peligrosas que se cruzan en tu camino y te conviertas en un irresponsable, sino que seas capaz de ampliar tus elecciones y puedas involucrarte en más actividades que te beneficien como persona.
- No se trata sólo de ser optimista y positivo con todas las cosas y todo el mundo. Tu nueva seguridad en ti mismo te permitirá experimentar, sin miedo ni ansiedad, muchos aspectos de la vida.

  Puedes elegir seguir diciendo «no» a ciertas cosas, pero tus elecciones surgen de propósitos prácticos y no son el resultado de tu miedo.



«El estado de salud de tu pensamiento determina tu comportamiento.»

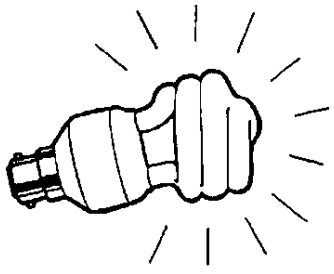
Todo comienza con un pensamiento

¿Cuántas experiencias diferentes hacen que te sientas en peligro cuando no existe ninguna amenaza física real? ¿Y cómo te enfrentas a cada una de ellas para que tu seguridad en ti mismo permanezca al margen de la experiencia?

Piensa en estas afirmaciones:

- Todas tus reacciones comienzan con un único pensamiento.
- Este pensamiento atrae a otros de naturaleza similar hasta que un mosaico de pensamientos similares ocupa tu mente.
- Cuando adoptas un cierto estado emocional, tiende a infectar todos los pensamientos que tengas en la cabeza, así que incluso el más inocente de los pensamientos puede verse tintado de miedo, ansiedad, depresión, rabia o indiferencia.
- Cuando los pensamientos y las emociones se entremezclan, suele ser la emoción la que toma el mando. Es la emoción la que construye pobres excusas:
  - — Para no hacer las cosas.
  - — Para hacerte enfermar cuando no existe causa externa real.
  - — Para encubrir una falta de voluntad.
  - — Para culpar a alguien más de modo que puedas librarte de la responsabilidad de no perseguir lo que realmente quieres.

Así que el estado de salud de tus pensamientos determina tu comportamiento: si no te gusta cómo te sientes, entonces, sin duda, necesitas reforzar tu seguridad para romper con esa infelicidad. Por ejemplo, si crees que te gustaría conocer a alguien que te atrae, cuando hayas conseguido trazar un plan para presentarte, un estado emocional negativo (digamos, por ejemplo, miedo al compromiso) implicará que tu comportamiento actúe en contra tuya.



«Tu mente es incapaz de procesar una instrucción negativa. Si mantienes en mente la idea de "llegar

a tiempo", es más probable que llegues a tiempo que si manejas la noción de "no llegar tarde".»

Sé consciente de lo que quieres

Bruce Lee, el famoso maestro de artes marciales, estrella de cine y filósofo, aconsejaba a cualquiera que tuviera un deseo «mantener la mente centrada en lo que quieres y alejada de lo que no quieres». Se trata de un consejo muy práctico.

Primero, tienes que saber qué quieres:

- ¿Sabes cómo es querer algo de veras?
- ¿Tanto que no dejes que nada se interponga en tu camino?

Podría ser una relación, una idea de negocio que quieres materializar o una ambición profesional. Una persona segura de sí misma tiene una fuerte sensación de estar dirigida (por su propia mente consciente) hacia la consecución de su objetivo.

Mantén un pensamiento positivo

Se tiende a conseguir lo que se tiene en el pensamiento, así que aunque pienses que no quieres ver un elefante, estás pensando en un elefante. Por eso, obtendrás mejores resultados si te dices que vas a «llegar a tiempo», en contraposición a «no voy a llegar tarde».

Tu mente es incapaz de procesar una instrucción negativa. Si mantienes en mente la idea de «llegar a tiempo», es más probable que llegues a tiempo que si manejas la noción de «no llegar tarde». Una persona segura de sí misma tenderá a mantener imágenes positivas de lo que quiere en la cabeza en vez de pensar en lo que no quiere.

«Las personas que temen lo peor, suelen acabar consiguiéndolo.»

Derrotándote a ti mismo

Una persona insegura, por otra parte, tiende a rodear su deseo con pensamientos de dificultad y posibles maneras de fracasar: esto hace que su energía y su impulso se desvanezcan y suscita todo tipo de dudas acerca de su capacidad para triunfar. Las personas que temen lo peor, suelen acabar consiguiéndolo.

Una característica común en el modo de pensar de la persona insegura es el diálogo negativo frecuente o hablar con uno mismo. Es como tener una cinta de audio en la cabeza que no deja de repetirte una y otra vez:

> Lo incompetente que eres comparado con otras personas.
>
> Lo mal que pueden salir las cosas.
>
> Cómo nadie te escucha o se interesa por ti.

Esto provocará un descenso de tu confianza y una sensación de desánimo.

Estas frases negativas no hacen más que dispararse cuando enfocas la atención en ti mismo. Como consecuencia, tienes que dejar de escuchar lo que están diciendo las otras personas, lo que te hace sentir incluso peor al darte cuenta de que has perdido el hilo de tu objetivo en algún momento.

Acentúa lo positivo

Piensa en la cita de Van Gogh que encontrarás al principio de este capítulo: debes crear un discurso interior lleno de seguridad, de-

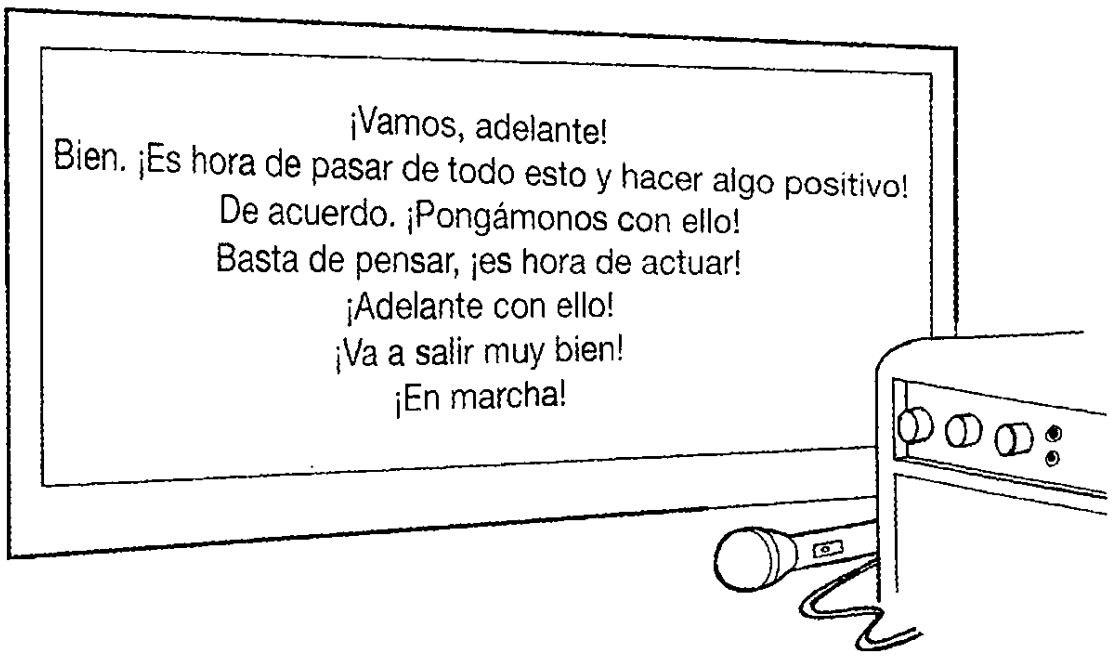
cidiendo lo que quieres y, a continuación, dejando de pensar en ti. Mantén la mente centrada en lo que vas a hacer y prueba con este ejercicio.

Ejercicio: crear un tono y una voz interior positivos

Escucha tu voz interior y observa qué tipo de voz es:

- ¿Es tu propia voz o la de otra persona?
- ¿Qué tipo de tono, velocidad y volumen tiene esa voz?
- Si fuera una voz más segura, ¿cómo sonaría?
- ¿Qué palabras le pondrías?

Intenta algunas de estas palabras y siente cómo te afectan:



Te animamos a intentar el ejercicio empleando tus propias frases y asegúrate de que cuando las digas te sientes más motivado para levantarte y hacer algo que puede que no hayas hecho antes.

Ejercicio: sintonizar tu postura con tu tono

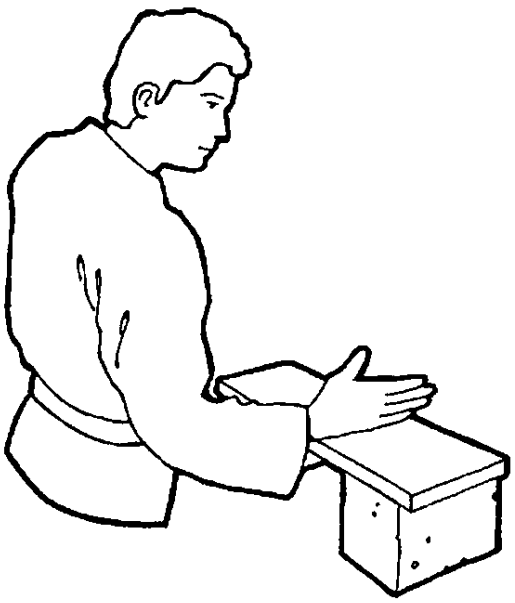
1. Si tienes mucho diálogo interior, notarás que tu cabeza está inclinada hacia delante y los ojos miran hacia abajo. Ésta es la posición que toma una persona cuando se está dejando llevar por el monólogo interior. Sólo tienes que observar cuántas personas lo hacen cuando caminan por una calle llena de gente.
2. Por lo tanto, lo más sencillo que puedes hacer para «apagar» tu diálogo interior es levantar la cabeza y enfocar tu visión en algún punto sobre la línea del horizonte.
3. Comprueba tu postura también y asegúrate de que tienes la espalda erguida y no encorvada ni jorobada. Es mucho más difícil mantener el diálogo interno cuando estás erguido de esta manera.
4. Observa más a tu alrededor y mantén la atención enfocada hacia fuera, en el entorno.

Este cambio tan sencillo será enormemente beneficioso.

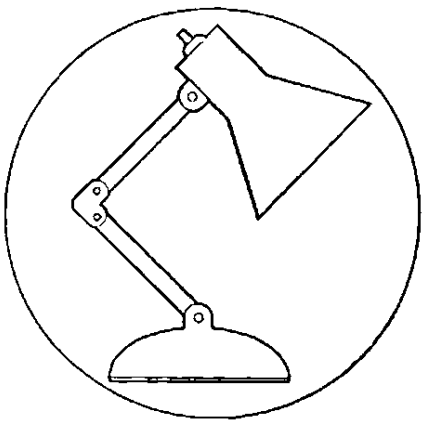
Decide lo que quieres y anímate

Si tuvieras que seguirle los pasos a una persona muy segura de sí misma y a una persona insegura, te darías cuenta de algunas diferencias claras en el lenguaje que emplean. La siguiente comparación es un ejemplo típico de lo que podrías escuchar:

Desánimo: carencia de seguridad	Ánimo: gran seguridad en ti mismo
Puede que no me guste...	Lo intentaré y veré qué pasa.
Sé razonable...	¡Vamos! ¡Qué diablos! ¡Probemos!
Esto no es realista...	¡Suena como un verdadero reto!
No funcionaría...	Bien, déjame ver qué pasa.
No podría hacer...	No lo he intentado todavía.
No soy sólo yo...	Lo haré lo mejor que pueda.
Nunca lo encontraremos...	Tiene que estar en alguna parte.
Será demasiado complicado...	Será complicado pero qué importa.
Lo más probable es que no tengan uno...	Me pregunto si tendrán uno.
¿Crees que debería...?	He decidido...
¿Y si no funciona?	Averigüemos si funciona.
Es probable que salga mal.	Puede que funcione o no.
Lo haré cuando todo se arregle.	Pongámonos en marcha cuanto antes.
Me gustaría pero...	Sí, me gustaría probarlo.
Me siento a gusto cuando...	En marcha.



Diferenciar la seguridad de la inseguridad



«El peligro de mantener fracasos pasados en el presente es que sueles dejar de buscar formas de mejorar.»

No dejes que el pasado rija el presente

Existe la tendencia común a utilizar el lenguaje para mantener las experiencias pasadas actualizadas, hablando de ellas en tiempo presente. Por ejemplo, puede que oigas a alguien decir: «No se me dan bien las cuentas/el bricolaje/hablar/bailar».

A menos que la persona esté haciendo eso en el momento, es una afirmación falsa. Quizá, en el pasado o, tal vez, el día anterior, intentaron calcular algo o hacer un agujero en la pared y les resultó difícil. Por lo tanto, la afirmación verdadera sería: «Ayer me resultó difícil calcular mis impuestos».

Esta segunda afirmación reconoce que la experiencia tuvo lugar en el pasado y abre la puerta a la posibilidad de que, si esta persona realmente desea mejorar, encuentre el modo de aprender. El peligro de mantener fracasos pasados en el presente es que sueles dejas de buscar formas de mejorar.

Deja de orientarte hacia lo negativo

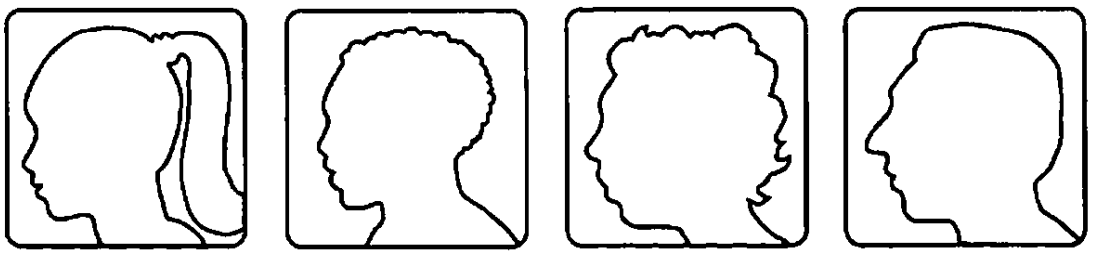
Dejar que tu mente divague sobre cómo una situación puede evolucionar y cuál será el resultado es algo común pero peligroso. No se trata de una visualización positiva. De hecho, es lo opuesto. Si

la mente está orientada hacia lo negativo, entonces el resultado será probablemente negativo. Tu conclusión, entonces, será abandonar esa situación porque tu mente ha decidido por adelantado que terminará mal. Esperas lo peor de la cosas y, por lo tanto, lo más probable es que así suceda. ¿Cuántas experiencias estás bloqueando de este modo?

Piensa en «posible», no «imposible»

Lo que consideras «posible» e «imposible» es, de nuevo, una ilusión mental. Cuantos más objetivos etiquetes como «imposibles», más insípida será tu vida. Para valorar de veras nuestra capacidad para lo que es «posible», piensa en personas famosas y otras no tan famosas que han sobresalido a pesar de los terribles pronósticos en su contra. Por ejemplo, piensa en Nelson Mandela. ¿Te preguntas lo que tuvo que hacer para conseguir lo que consiguió para su país? Superó la desesperación y el odio con esperanza y dignidad. Su autobiografía *Largo camino a la libertad* es un libro de lectura obligada para cualquiera que pretenda ampliar sus horizontes de posibilidad. Los siguientes casos reales ilustran este punto a la perfección.

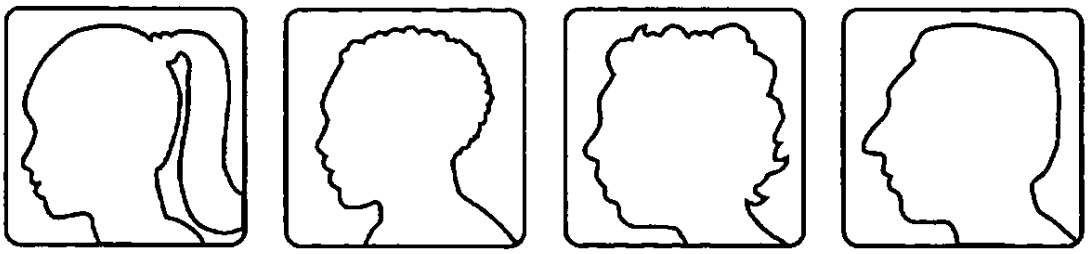
Caso real: Dr. William Tan. Centrarse en capacidades, no en discapacidades



Tuvimos la suerte de compartir una conferencia con este inspirador hombre de Singapur, que ha conseguido tantos logros en las áreas de la medici-

na y el deporte. El Dr. Tan da la bienvenida a los retos y los golpes desafortunados de la vida con gracia y energía. Su perseverancia es legendaria: ha superado obstáculos, sobre todo cuando la gente le decía que no podía hacer algo debido a su discapacidad (se quedó paralítico de cintura para abajo a la edad de tres años a causa de la polio). Él considera que las palabras «no puedo» son la más desagradable maldición de nuestro vocabulario. Elige centrarse en capacidades y no en discapacidades. Tiene altas expectativas para sí mismo, en su vida como atleta (tiene el objetivo de correr 10 maratones en 7 continentes en 65 días), como maestro, como médico profesional y como investigador, además de como persona que cree en la posibilidad de ayudar a cambiar a los demás[3].

Caso real: Tomorr Kokona



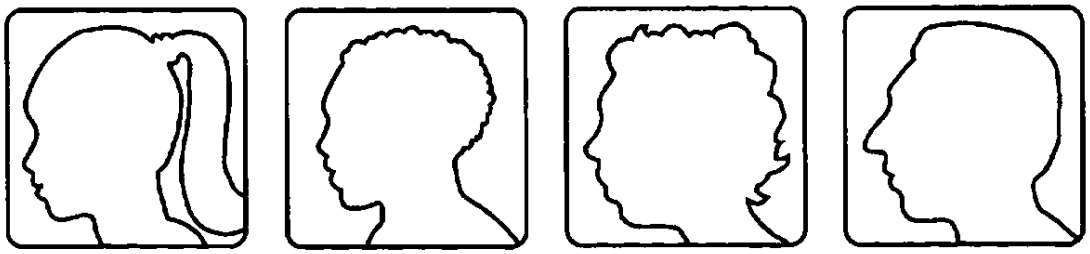
Tomorr es el fundador de la asociación Culture and Arts Dance Challenge. Entrenan a más de 500 jóvenes de todo Londres cada semana y celebran una competición anual de danza en el Wembley Arena. Este año, 800 niños de 60 escuelas londinenses participaron en el evento.

Tomorr llegó al Reino Unido desde Albania en 1991 atravesando España, donde pasó tres años trabajando en el Teatro Nacional y en el Ballet Clásico de Madrid. En Albania, trabajaba con el Ballet Nacional albanés. Cuando lle-

[3] **Visita www.willpower.com.sg para saber más sobre este individuo excepcional.**

gó, tenía muchas ideas sobre lo que quería hacer para ayudar a los niños en situaciones de riesgo de delincuencia, para que llevaran una vida mejor de la que él había llevado bajo el comunismo albanés. Tuvimos la suerte de trabajar con Tomorr en uno de nuestros programas mientras él estaba formulando sus ideas y desarrollando la confianza en sí mismo necesaria para hacer despegar su más reciente proyecto.

Caso real: Sue. Seguridad para salir de la obsesión



Para mantener su baja autoestima, una persona tiene que estar constantemente mirando hacia su interior, preocupándose por sí misma y por cómo la ven los demás. Esto puede describirse como una gran obsesión consigo misma. Sue llegó a nuestro curso de PNL con este nivel de autoestima. Su trabajo como investigadora de mercado para una compañía de teléfonos móviles no iba tan bien como a ella le habría gustado, acababa de terminarse su relación de pareja y su seguridad se había venido abajo. Había dejado de prestar atención a su aspecto porque le parecía una pérdida de tiempo y, cuando salía, pasaba el tiempo buscando evidencias que le demostraran que era lógico que tuviera baja autoestima.

Al poner en práctica nuestras técnicas de PNL, Sue comenzó a darse cuenta de sus patrones de pensamiento y de la confusión que se estaba organizando en su cabeza —y fue capaz de reprogramar su pensamiento—. Adquirió la seguridad necesaria para salir y conocer nuevas personas, de lo que

nació una nueva relación. Cambió de trabajo, después de recibir una oferta de una compañía de estudios de mercado, que apreció sus habilidades para el marketing y su experiencia en atención telefónica.

Deja de pensar que tiene que ser perfecto desde el principio

A veces, puede que sientas que quieres conseguir algo pero evitas hacerlo, dándote una larga lista de excusas. Esto puede manifestarse a menudo en el requisito de que todo esté perfecto antes de empezar a hacer algo. Cuando te des cuenta de que la perfección es sólo una ilusión, otra excusa para la inercia, podrás superar este hábito y ponerte manos a la obra. Mientras más te vuelcas en planificar, más te quedarás esperando un estado ilusorio de perfección, más te quedarás sentado, pensando, ponderando... y sin hacer nada. Nada te detiene, a excepción de ti mismo.

Un conocido principio de la filosofía védica hinduista afirma que todo es perfecto ya, según fue diseñado. Así que, en vez de esperar a la perfección, entiende cómo funcionan las cosas, observa las relaciones, observa las reacciones, y aprenderás a funcionar con ellas. Asimila esta idea y aférrate a ella.

La seguridad se pone a prueba sólo en territorio desconocido

¿Te sientes ahora más seguro para salir de tu zona de confort y hacer algo diferente? Recuerda, la seguridad sólo se pone a prueba en territorio desconocido. Por ejemplo, puede que pienses que alguien tiene seguridad en sí mismo: lo observas y te dices «ah, es una persona segura de sí misma», pero lo que haces en realidad

es intentar interpretar el modo en que tú respondes a ellos cuando los ves, captas su lenguaje corporal y los escuchas hablar. Hemos utilizado la etiqueta «seguro» para generalizar y ver a alguien como «una persona segura», cuando en realidad sólo es una persona «buena en lo que hace», que sabe lo que está haciendo. Obsérvala en otra situación, conduciendo un coche, por ejemplo, y puede que no te parezca una persona tan segura.

«¡Estás nominado!»

Piensa en los personajes que aparecen en el *reality show* Gran Hermano. Pueden parecer seguros de sí mismos en un papel, pero cuando los colocan de forma deliberada en roles y territorios no familiares, a veces fuera de sus zonas de confort, su seguridad se hace pedazos.

PRINCIPIO PNL

SI ES POSIBLE PARA UNA PERSONA, ES POSIBLE PARA OTRAS

- Sabes que puedes hacer todas las cosas que ves hacer a otras personas.
- Aparte de las discapacidades (y, como hemos visto, éstas no tienen por qué ser una barrera para triunfar), la única limitación es la autoimpuesta por tu propia mente.

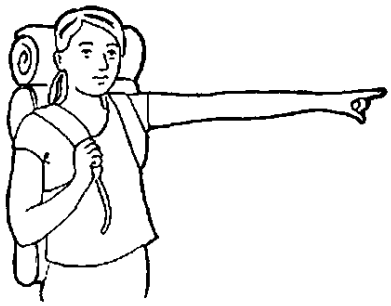
- Siempre está presente tu posibilidad de hacer cualquier cosa que decidas que merece la pena y tiene significado para ti.
- Eres la persona que controla tus limitaciones y tu potencial.

08

¿Quién asesta golpes a tu seguridad?

«Nadie puede hacerte sentir inferior
sin tu consentimiento.»
Eleanor Roosevelt, Primera Dama de los Estados Unidos,
1933-1945

Qué has descubierto hasta ahora



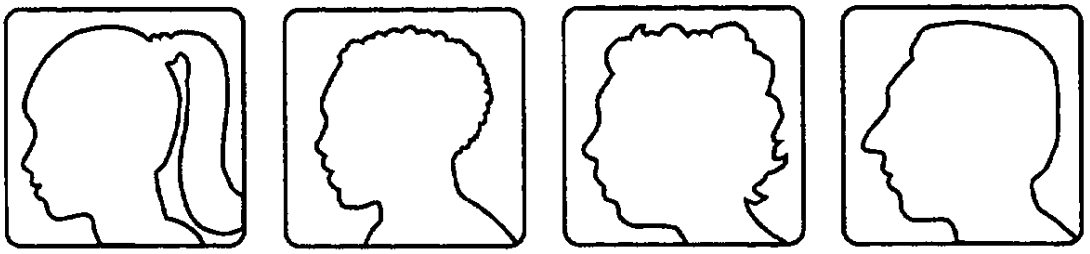
- Cuando los pensamientos y las emociones se mezclan, es la emoción quien toma el mando sobre el resultado. Es la emoción la que conjura viles excusas y predice resultados negativos.
- Una persona segura tiende a mantener en mente imágenes positivas de lo que quiere, en vez de lo que no quiere. Piensan: «Tengo muchas ganas de esto», en vez de: «Espero que no sea aburrido».
- Lo que consideras «posible» e «imposible» es sólo una ilusión de la mente. Cuantos más objetivos etiquetes como «imposibles», más insulsa se volverá tu vida.
- Tienes que erradicar el discurso interno negativo y poner entusiasmo en tu tono de voz interior.
- La seguridad se pone a prueba sólo en territorio desconocido, así que sal de tu zona de confort y haz algo diferente.

Qué vas a descubrir

- La gente a menudo nos dice que su seguridad ha sufrido un golpe, una afirmación que sugiere que antes eran seguros pero que algo hizo que esto cambiara.
- ¿Cómo puede sufrir un golpe la seguridad y qué clase de fuerza tiene tanto control sobre nuestro pensamiento como para hacer que nuestra seguridad se vea afectada?
- Una pregunta quizá más importante: ¿Quién asesta el golpe?

«La vida se trata de elegir. Podemos elegir que nuestra seguridad sufra un golpe o podemos elegir pensar de forma diferente.»

Caso real: Tanya. Cómo sufre un revés la seguridad



Tanya nos contó que su seguridad había sufrido un duro golpe porque, después de volver a trabajar en un centro de atención telefónica tras su permiso de maternidad, Bill, un miembro de su equipo, expresó de forma directa que pensaba que él debía ocupar el puesto de ella como director del servicio de atención al cliente. Bill siguió siendo desagradable y poniendo obstáculos, en su intento de hacer que Tanya se desestabilizara. Los otros cinco miembros del equipo le dieron la bienvenida y Tanya fue capaz de seguir manteniendo una relación laboral sana y productiva con ellos. Pero Tanya no podía sacarse a Bill de la cabeza. Estaba dejando que él dominara sus pensamientos y gastaba una cantidad de tiempo extraordinaria en centrarse en su relación laboral con Bill. Su seguridad estaba sufriendo un revés.

Balance de la situación

Lo positivo en Tanya

- Tiene un fuerte valor relacionado con entablar relaciones productivas en el trabajo.
- Está interesada en el bienestar de su equipo y se toma tiempo y esfuerzo en asegurarse de que están progresando de forma que sea positivo para ellos y para la organización.

Lo negativo en Tanya

- Su valor había sido puesto en tela de juicio por Bill y ella había desarrollado la creencia de que, como no podía tener una buena relación con Bill, no podía ser una buena directora.
- En consecuencia, cada vez que se encontraban, las respuestas físicas y emocionales de Tanya cambiaban. Sus niveles de estrés subían y se ponía a la defensiva.
- Gastaba tanta energía en intentar reconstruir la relación laboral con Bill, que el resto del equipo empezó a resentirse por la situación.

Replantear el problema

1. La animamos a mirarlo con perspectiva. Bill representaba la sexta parte de su equipo. Las otras cinco personas se sentirían muy bien si les dedicara tanto tiempo y energía como dedicaba a Bill.
2. La ayudamos a replantear su creencia. Una mala relación no significa que sea una mala directora, sólo significa que tiene que investigar más.
3. Nos comprometimos con ella a mostrar curiosidad por las razones del disgusto de Bill. Utilizando la técnica del «círculo naranja» (ver página 117), la ayudamos a romper con los sentimientos negativos que tenía cada vez que estaba en compañía de Bill y a reemplazarlos por los mismos sentimientos que tenía cuando estaba en compañía de los otros miembros del equipo.

4. Le sugerimos que imaginara que Bill representaba un cuadrado azul. Su reto era encontrar tantos círculos naranjas positivos en relación a Bill como pudiera y centrarse en ellos siempre que se comunicara con él. Si Bill elegía ser desagradable, entonces ella tenía que señalarle que él tenía aquel comportamiento porque él quería.

Funcionó, Tanya no tardó mucho en tomar el control de sus pensamientos y sentimientos acerca de Bill; él percibió a la nueva Tanya y comenzó a comportarse de forma muy diferente con ella.

La vida se trata de elegir. Podemos elegir dejar que nuestra seguridad se tambalee o podemos elegir pensar de forma diferente. Para pensar de forma diferente, es indispensable suspender los juicios durante el tiempo necesario para explorar otros significados posibles de las cosas que pasan. En la página siguiente, mostramos una representación gráfica de la elección de Tanya.

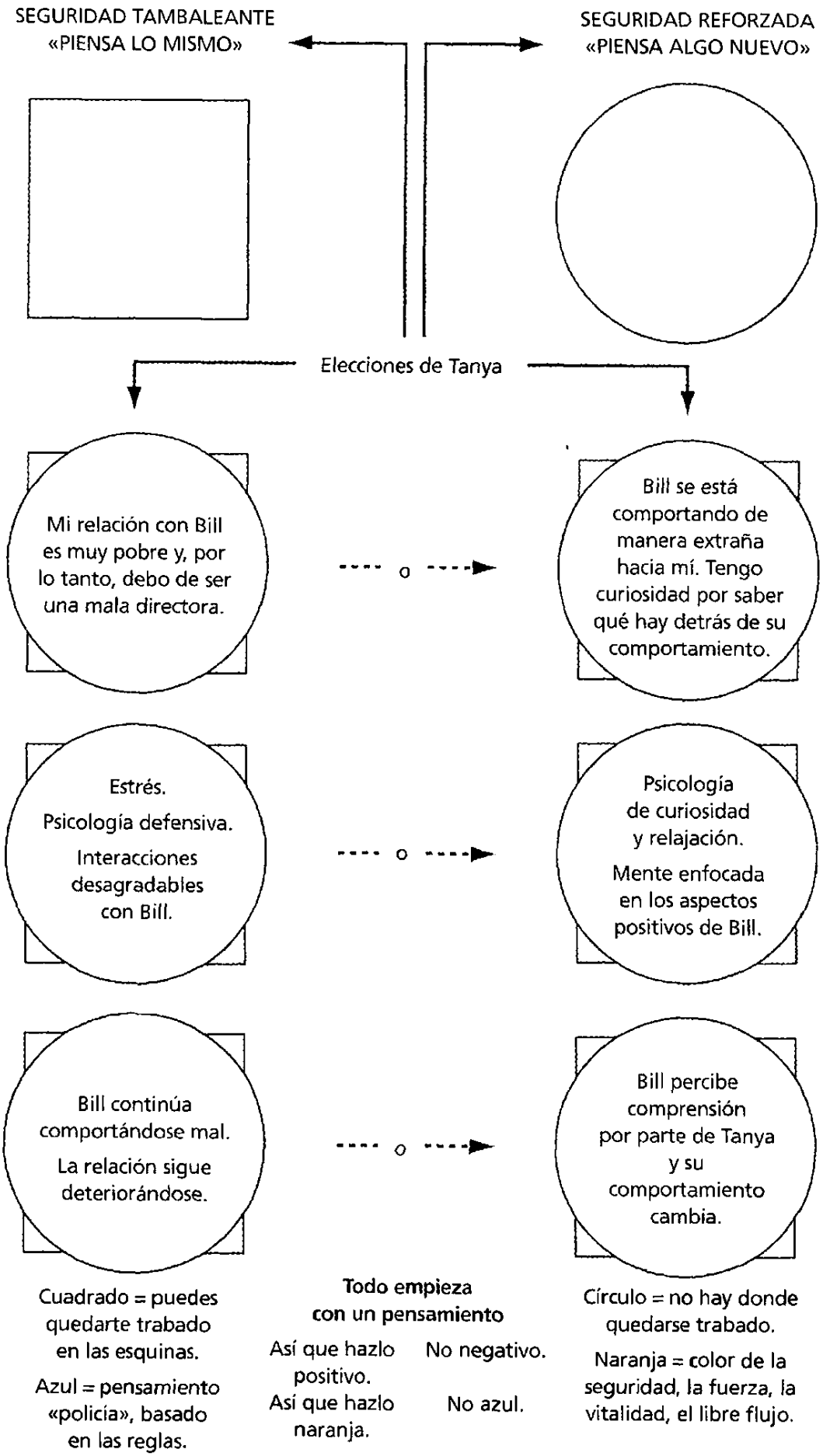
Elige pensar de forma diferente

- Tanya había otorgado un significado al comportamiento de Bill, lo que había creado una ilusión negativa para ella, esto es, que era una mala directora.
- No sólo estaba almacenando información negativa sobre Bill, también estaba ignorando lo que estaba sucediendo con el resto de su equipo (con quienes su relación laboral era absolutamente buena) y juzgando su propia actuación basándose sólo en una persona.

- A la mente humana se le da muy bien dar significado a todo tipo de cosas, lo que, en ocasiones, se traduce como «Mi seguridad ha sufrido un golpe».
- La relación de Tanya con Bill se convirtió en algo mucho más sano cuando ella empezó a buscar maneras de ayudar a Bill a conseguir lo que quería.

Aligerar el peso de tu mente

Existe una historia antigua del budismo zen sobre la búsqueda de iluminación que retrata muy bien la obsesión de Tanya. Dos monjes estaban viajando juntos por un camino lleno de barro, bajo la espesa lluvia. En un recodo del camino, se encontraron con una hermosa mujer joven vestida con un kimono de seda, incapaz de cruzar el camino. «Vamos, joven dama», dijo Tanzan, el mayor de los dos monjes, levantó a la mujer en sus brazos, la llevó por encima del barro y continuó con su camino. Ekido, el monje más joven, se quedó en silencio hasta bien entrada la noche, cuando los dos monjes encontraron alojamiento en un templo. Entonces, no pudo contenerse más y tuvo que hablar: «Hermano», dijo el joven monje. «Nosotros, los monjes, no nos acercamos a las mujeres, sobre todo si son jóvenes y hermosas. Es peligroso. ¿Por qué hiciste eso?». «Yo dejé a la chica en el camino», repuso Tanzan, «tú todavía la llevas en la cabeza».


SEGURIDAD TAMBALEANTE
«PIENSA LO MISMO»
SEGURIDAD REFORZADA
«PIENSA ALGO NUEVO»
Elecciones de Tanya
Mi relación con Bill es muy pobre y, por lo tanto, debo de ser una mala directora.
o
Bill se está comportando de manera extraña hacia mí. Tengo curiosidad por saber qué hay detrás de su comportamiento.
Estrés.
Psicología defensiva.
Interacciones desagradables con Bill.
o
Psicología de curiosidad y relajación.
Mente enfocada en los aspectos positivos de Bill.
Bill continúa comportándose mal.
La relación sigue deteriorándose.
o
Bill percibe comprensión por parte de Tanya y su comportamiento cambia.
Cuadrado = puedes quedarte trabado en las esquinas.
Azul = pensamiento «policía», basado en las reglas.
Todo empieza con un pensamiento
Así que hazlo positivo.
No negativo.
Así que hazlo naranja.
No azul.
Círculo = no hay donde quedarse trabado.
Naranja = color de la seguridad, la fuerza, la vitalidad, el libre flujo.

De forma similar, Tanya había estado llevando a Bill en su cabeza desde que había regresado a trabajar. Había estado creando en su mente una imagen de Bill mucho más grande que cualquier otra cosa y era hora de quitárselo de la cabeza. Bill ya no tenía poder para asestar golpes a su seguridad.

Ejercicio: ¿qué experiencias han asestado un golpe a tu seguridad?

Aquí hay algunas posibilidades. *Marca la casilla adecuada*

1. Alguien te dijo algo. ☐
2. Alguien te animó a solicitar un ascenso que no conseguiste. ☐
3. Alguien comentó algo negativo sobre tu aspecto. ☐
4. Tuviste una mala experiencia dando una presentación. ☐
5. A tu jefe no le gustó el modo en que abordaste un proyecto o una tarea. ☐
6. Tomaste un papel directivo y no salió bien. ☐
7. Has solicitado varios puestos que no te han ofrecido. ☐
8. Has ganado peso. ☐
9. Has estado enfermo. ☐
10. Se ha roto una relación de pareja en la que llevabas mucho tiempo. ☐
11. Tuviste un accidente. ☐
12. Fuiste víctima de un ataque. ☐

Si te ha pasado alguna de estas cosas, tómate tu tiempo para pensar en el significado que le has otorgado a lo que pasó. Por ejemplo:

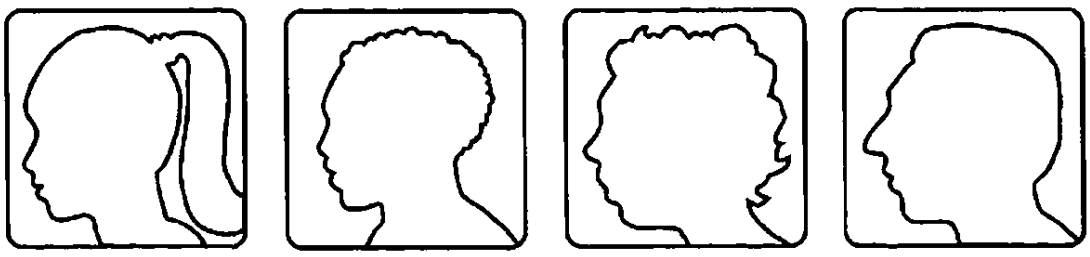
- ¿Qué significado le has dado a ganar peso?
- ¿Qué significado le has dado a no haber podido conseguir el trabajo que querías?
- Pregúntate a ti mismo, ¿es realmente cierto?
- ¿Qué significado alternativo podrías otorgarle para que la experiencia fuera más enriquecedora para ti?

Otros modos de redefinir la negatividad con PNL

Existe una gran variedad de técnicas de PNL que puedes utilizar. Algunas te resultarán más fáciles que otras. Los siguientes ejemplos son buenos para principiantes.

1. Aligera sentimientos «pesados»

Caso real: Toby. Respuesta a una seguridad tambaleante, evitar la confrontación



Toby consiguió un trabajo como director de marketing en una compañía nueva. La cultura de la empresa era muy diferente de la que había conocido

en su trabajo anterior. Era una persona muy cuidadosa, por lo que solía apartarse de su camino con tal de evitar molestar a nadie, sobre todo a los otros directores. Mientras que esta actitud no le había traído problemas en la otra empresa, fue muy diferente en la nueva, donde esperaban de él que expresara sus ideas y sugerencias a pesar de lo que pensaran los demás. Toby no se sentía muy cómodo con esto, sobre todo cuando otros le imponían sus ideas.

El modo en que definió su pensamiento respecto a esta experiencia fue decidir que no encajaba en la forma en que la gente hacía las cosas.

Esta decisión le supuso un golpe para su seguridad, inestabilidad y problemas en su relación con los demás. Sus compañeros juzgaron su comportamiento, pensando que no estaba a la altura del puesto, con lo que se puso en marcha un círculo vicioso destructivo.

Con nuestro curso de PNL, pudimos ayudar a Toby a replantear el significado que había otorgado a su comportamiento. Para hacerlo, fuimos un poco provocativos. Fue algo así:

- Bueno, Toby, tienes mucha experiencia en el marketing y tienes mucho que ofrecer a tu nueva empresa. ¿Cómo puede ser que estés eligiendo doblegar tus capacidades porque tienes miedo de contrariar a alguien?
- ¿Acaso todos los demás no te contrarían a ti todo el rato, de todos modos?
- No esperarás que todos los demás cambien de la noche a la mañana y te pregunten qué piensas, ¿o sí?

Si lo único que te está frenando es el modo en que te sientes, entonces crea un sentimiento nuevo.

- Tienes otros sentimientos, ¿no es así?
- ¿Cuál de ellos puede colocarte en el estado mental necesario para exponer tus ideas y tu experiencia entre esos tipos tan impositivos?
- Piensa en un momento en el pasado en que tuvieras un sentimiento de firmeza y energía e imagina ahora lo que vas a decir en la próxima reunión de marketing.

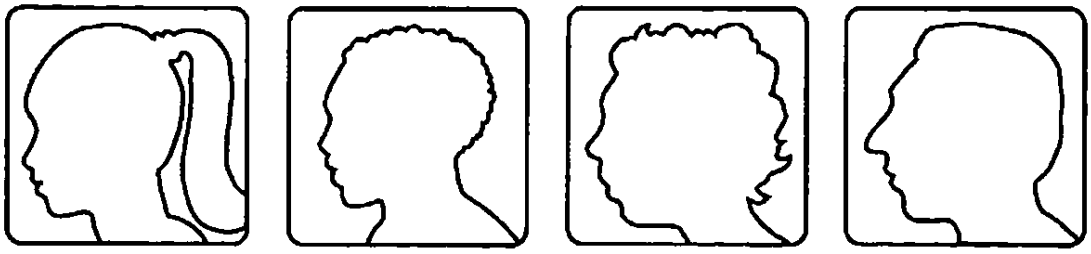
Si el diálogo que transcribimos te resulta un poco violento es porque no indicamos ningún tono de voz. Estas frases fueron dichas con un tono de humor, sugiriendo a Toby que había sido absurdo al esconder la cabeza. En realidad, cuando analizamos una situación en la que estamos evitando una confrontación o estamos considerando algo desde un punto de vista negativo, somos un poco ridículos y absurdos. Cuando tomes un punto de vista desapegado de tus propios sentimientos negativos, también verás lo absurda que es la situación.

Conclusión: ¡Ríete de ti mismo!

Cuando puedes reconocer lo absurdo que has sido en una situación, puedes empezar a reírte de ti mismo. Dicen que la risa es la mejor terapia, y sabemos que esto es cierto por nuestra experiencia como asesores. Cuando una persona está muy apegada a una percepción negativa de sí misma, los sentimientos se vuelven muy pesados. La forma más simple y más rápida de liberarse de la pesadez es ver lo absurdo de la situación —aligerarla— y reírte con ganas de ti mismo. Te sentirás inmediatamente aliviado.

2. Reconoce el absurdo

Caso real: David. Respuesta a una seguridad tambaleante, quedarse de piedra en el sitio



David forma parte de una escuela de tai chi donde lo suelen llamar a menudo para realizar en eventos públicos «meditaciones en movimiento» de este arte marcial. En una actuación reciente, Lee, un estudiante altamente cualificado, olvidó por completo una secuencia de movimientos que había practicado miles de veces. El resultado fue que se quedó petrificado en el escenario mientras que el resto de su equipo continuaba con su actuación sincronizada.

Al final, Lee dijo que siempre se ponía nervioso antes de una actuación y olvidaba qué hacer. Estaba tan preocupado por equivocarse en los movimientos que se creaba un problema para sí mismo.

David respondió de este modo: «Bueno, Lee, cuando entras en el escenario estás preocupándote por hacer algo mal, incluso aunque lo hayas practicado miles de veces. Parece absurdo que tu seguridad pueda desaparecer sólo por estar ante el público.

Me pregunto lo fácil que te resultaría si te imaginaras diciéndole al público que se preparara para quedar deslumbrado con lo que vas a hacer.

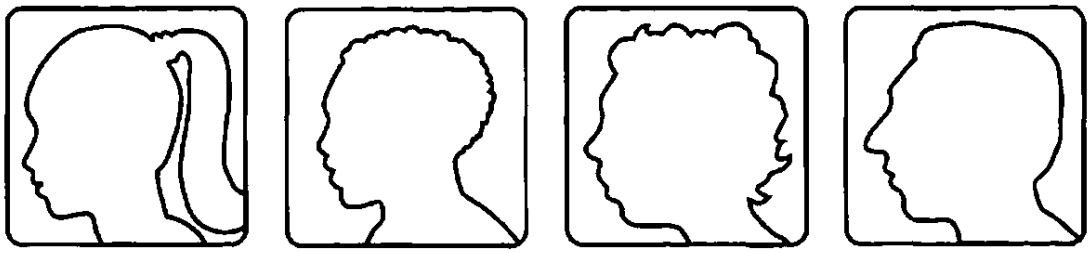
Qué pasaría si te rieras de tus habilidades por lo fáciles que te resultan y pensaras en lo estupefacto que se quedaría el público cuando viera lo que eres capaz de hacer. ¿Cambiaría esto la forma en que te sientes?».

Conclusión

Lee pudo ver lo absurdo que era y conectó con un sentimiento diferente en su próxima actuación, en la que se desenvolvió a la perfección.

3. Líbrate del estrés de la expectativa

Caso real: Clara. Respuesta a una seguridad tambaleante, necesidad de buscar aprobación y causar buena impresión



- A veces, el estrés de tener que satisfacer unas expectativas, tanto de alguien más como autoimpuestas, puede suponer un golpe para la confianza en uno mismo.
- También es muy cansado intentar ser alguien que no eres o intentar triunfar en algo que no valoras mucho o para lo que no posees las cualidades apropiadas.
- Es muy duro no conseguir satisfacer las expectativas por mucho esfuerzo que le hayas dedicado.

Clara es de pequeña estatura y estaba teniendo dificultades en hacer que la gente la escuchara. Durante años, sus evaluaciones en el trabajo habían hecho referencia a que necesitaba causar más impacto.

No es sorprendente que, cuando llegó a uno de nuestros cursos, una de sus expectativas era: «Necesito causar más impacto en la gente dentro de mi empresa».

Hacia la mitad del segundo día, después de una serie de «momentos de iluminación», Clara declaró de pronto: «No necesito más esta expectativa. Hago bien mi trabajo y sé cómo crear sintonía con la gente. He estado dándole demasiada importancia a «causar un impacto» cuando la verdad es que, si soy yo misma, puedo conseguirlo de forma natural».

Conclusión

Basada en una creencia que otras personas habían impuesto en ella, Clara había estado totalmente centrada en sus esfuerzos de causar impacto, en vez de en los resultados que estaba intentando conseguir en su trabajo.

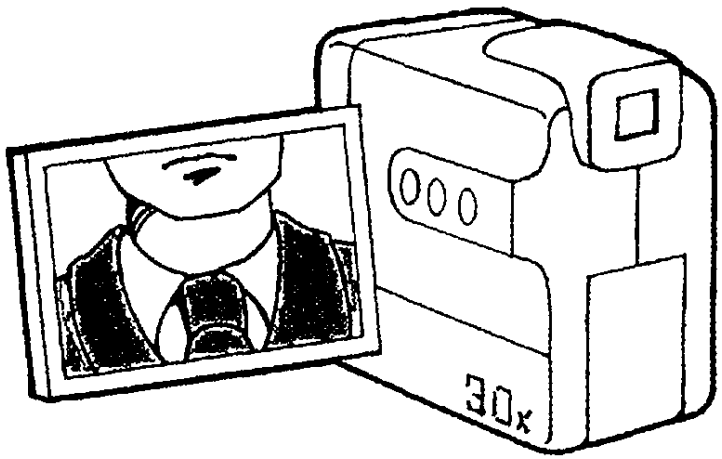
- Tras terminar el curso con una gran sonrisa en la cara, Clara tomó un rotulador y trazó una línea en su cuaderno de apuntes afirmando: «A partir de ahora, voy a ser yo».

Cómo replantear tus respuestas con la visualización

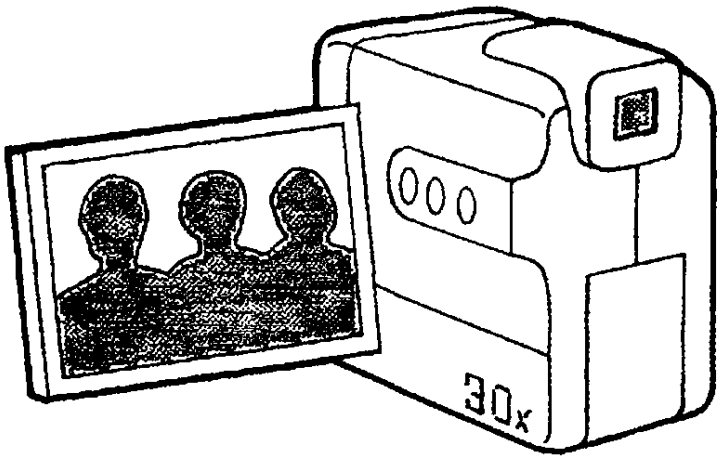
Existen varias maneras de enfrentarse a los patrones de pensamiento que provocan inseguridad.

1. Técnica de la lente de una cámara

1. Imagina que estás mirando por el objetivo de una cámara el evento que te provoca inseguridad.
2. Acerca la imagen y ajusta el color. Hazla grande y brillante.
3. Sube el volumen para que puedas oír con claridad los sonidos asociados con la imagen.



4. Observa cómo esto hace aumentar los sentimientos negativos.
5. Ahora imagina que alejas la imagen a toda velocidad. Mientras lo haces, la imagen desaparece en la distancia, el sonido desaparece y lo único que puedes ver es una foto en la distancia, del tamaño de una cabeza de alfiler.
6. Compara los sentimientos que tienes ahora con los sentimientos que tenías cuando el *zoom* había acercado la imagen.



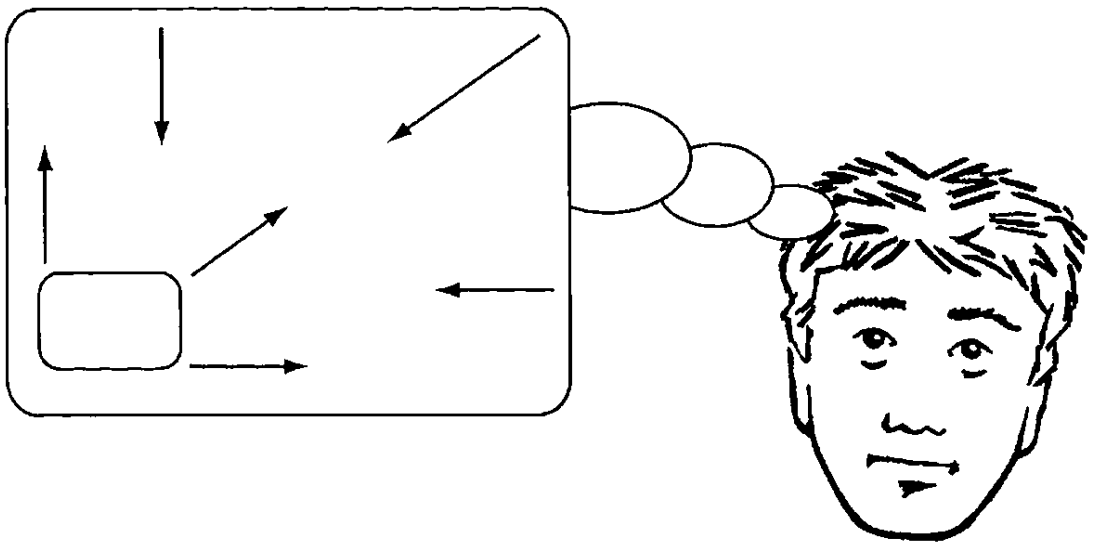
Puedes utilizar tu imaginación de esta manera para cambiar tus sentimientos instantáneamente. Una vez que hayas aprendido a hacerlo, tendrás mucho más control sobre cómo te sientes.

2. Técnica del cambio *(swish)* de imagen

Utiliza esta técnica para reprogramar tu imaginería mental y cambiar cómo te sientes acerca de algo.

1. Crea una imagen mental de ti mismo en una situación real en la que te sientas inseguro.
2. Acerca la imagen.
3. Hazla grande, clara y brillante y sube el volumen de cualquier sonido.
4. Observa la intensidad de los sentimientos que estás experimentando.
5. Observa también la localización de los sentimientos y si están moviéndose en alguna dirección en particular.
6. Enmarca la imagen y «apárcala» a un lado durante un momento.
7. Rompe con tu estado, levantándote y moviéndote, simplemente, pensando en otra cosa.
8. Ahora recrea en tu mente la imagen de cómo te gustaría ser en esta situación o de otro momento en que te sintieras realmente seguro.
9. Haz lo mismo con esta imagen: acércala, ponle brillo y claridad, presta atención a los sonidos y a la intensidad de los sentimientos positivos que la imagen suscita.
10. Ahora empieza a alejar la imagen y, según se mueve más y más lejos, observa cómo el color se desvanece en el fondo de la imagen.
11. Aléjala aún más y hazla más y más pequeña, baja el volumen hasta que los sonidos casi dejen de ser audibles. Sigue haciendo esto hasta que tu imagen se parezca a un pequeño sello de correos gris visto de lejos.

12. Rompe tu estado como en el paso 7.
13. Ahora trae de nuevo la imagen desagradable hasta que quede delante de tu cara y colócale en una esquina el pequeño sello gris en que se ha convertido la imagen positiva.



14. Cuenta: «1, 2, 3, ¡cambio!» e instantáneamente deshecha la imagen grande y haz que la imagen pequeña se llene de glorioso color, reemplazando la imagen desagradable al mismo tiempo (el tono con que emitas la orden ayudará mucho en este paso).
15. Repítelo varias veces hasta que te resulte imposible recrear de nuevo la imagen desagradable. Tu mente comenzará a pensar de forma automática en las imágenes nuevas que has programado, lo que te colocará en un estado más fructífero, con sentimientos positivos.

3. Reencuadra ilusiones y pensamientos negativos

Ya hemos visto en este capítulo que es muy fácil otorgarle un significado al comportamiento de otra persona y, a continuación, seguir comportándose como si eso fuera cierto. Elegir darle un sig-

nificado negativo tiene varias consecuencias, entre ellas, que te sientas mal y que culpes a la otra persona por cómo te sientes. A partir de aquí, creas un estado negativo para la próxima vez que te encuentres en la misma situación y la espiral continúa creciendo.

Las técnicas de reencuadre de PNL pueden romper este círculo de negatividad de forma efectiva. Conoce el ejemplo de Chloe en el siguiente caso real.

Caso real: Chloe

Chloe creía que su jefe siempre estaba intentando dejarla en mal lugar. Siempre que se acercaba a él con una petición, él la retaba de alguna manera, haciéndole preguntas e indicando las cosas que a ella no se le habían ocurrido. Ella salía de estas interacciones sintiéndose muy incómoda y como si nunca fuera a ser capaz de complacerlo o de satisfacer las expectativas que él parecía estar demandándole.

Ayudamos a Chloe a redefinir su pensamiento, preguntándole: «¿Qué otra cosa crees que él podría estar haciendo, además de "dejarte en mal lugar", cuando te hace esas preguntas?».

Después de un momento, Chloe fue capaz de considerar las interacciones de forma diferente, tras redefinir su pensamiento de esta manera: «Mi jefe quiere que tenga éxito y que me muestre más segura en la toma de decisiones».

El tipo de enmarque que le propusimos a Chloe se llama **reencuadre de contenido.** En otras palabras, le ofrecimos un significado alternativo al comportamiento de su jefe.

También podríamos haberle propuesto un **reencuadre de contexto,** sugiriéndole que, aunque la técnica de hacer pregun-

tas que seguía su jefe a ella le parecía difícil en ocasiones, funcionaba bien en el contexto de la reunión de un equipo, cuando su jefe intentaba que todo el mundo pensara de forma más lateral en un proyecto. En otras palabras, el comportamiento de su jefe tenía un impacto verdaderamente positivo en un contexto diferente.

- Reencuadrar tu pensamiento es una poderosa técnica que requiere que tengas la mente abierta y reconozcas cuando estás emitiendo un juicio.
- Elegir otorgar un significado positivo a ese comportamiento abre la puerta a las posibilidades de tener resultados positivos.
- El primer paso para reencuadrar tu pensamiento es hacerte una pregunta muy sencilla: «¿Qué otra cosa podría significar este comportamiento?». En el caso de Chloe, el creer que su jefe la tomaba en serio y que la ayudaba a triunfar era mucho más útil para causar un impacto positivo en su relación y en su progreso que pensar que estaba intentando dejarla en mal lugar.

¿Y si el jefe de Chloe de veras quería dejarla en mal lugar?

La primera pregunta que tendríamos que hacernos es: «¿Por qué iba a querer hacerlo?». Su propósito tendría, de forma invariable, una intención positiva —bien para ti o bien para él personalmente—. Una vez que puedas identificar la intención positiva subyacente, podrás encontrar otros modos de ayudarle a satisfacerla.

De esta manera, estarás tomando medidas positivas para ayudar a otra persona y, al hacerlo, estarás reforzando tu propia seguridad y tus cualidades para influir en los demás, lo que será notado por las personas que te rodean.

Conclusión

1. Juzgar el comportamiento y actuar desde una postura defensiva siempre acaba mal.
2. Encontrar la intención positiva que hay detrás de un comportamiento abre las puertas a la posibilidad de que ambas partes ganen.
3. Reencuadrar tu pensamiento de esta manera te permitirá enfocarte en aspectos más positivos de las cosas que ocurren a tu alrededor y, por lo tanto, tendrá un impacto positivo en tu nivel de seguridad en ti mismo.

PRINCIPIO PNL

TODO COMPORTAMIENTO TIENE UNA INTENCIÓN POSITIVA

- Aunque a veces, cuando nos fijamos en las cosas horribles que pasan en el mundo, nos parezca que no es cierto, si profundizas lo suficiente descubrirás que todo comportamiento que tiene una persona está respaldado por una intención positiva.
- La pregunta es «¿para quién?»
- Las intenciones positivas son, a menudo, intentos de cubrir una necesidad insatisfecha, como el sentido de estabilidad personal, reconocimiento o aceptación.

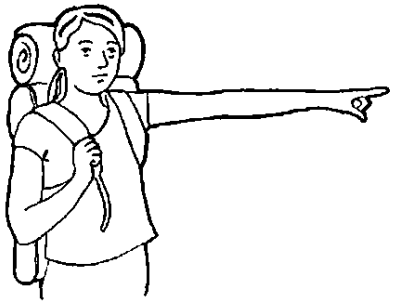
- Mientras que las intenciones suelen ser positivas, el comportamiento puede tener un efecto negativo.
- El secreto para ayudar a la gente a cambiar su comportamiento negativo es llegar a la raíz de la intención positiva que lo respalda.
- Ayúdales a satisfacer la intención con comportamiento positivo en lugar de negativo.
- La gente no suele proponerse hundir tu confianza en ti mismo. Se trata más bien de un estado que tú eliges como consecuencia de algo que está pasando.

09

Cuerpo seguro, mente segura

«Comprende, entonces, que la alegría y la serenidad
que sostienen a la mente sostienen al cuerpo también.»
En *The Art of Preserving Health,* de John Armstrong,
poeta (1709-1779)

Qué has descubierto hasta ahora



- La vida se trata de elegir. Puedes elegir dejar que tu seguridad se tambalee o puedes elegir pensar de forma diferente.
- Si reencuadras tu modo de pensar, puedes cambiar cómo te sientes.
- Cuanto más capaz seas de reírte de ti mismo, más ligero te sentirás y más relajado.
- Si estás intentando satisfacer una expectativa que no encaja contigo, espera sentirte estresado. Librarte de esa expectativa y «aligerar tu carga» es una manera estupenda de desestresarte.

Qué vas a descubrir

- La seguridad y la carencia de ella son mostradas hacia el exterior mediante nuestro lenguaje corporal.
- En nuestra experiencia, cuanto más rígido está el cuerpo, más rígida está la mente (esto se aplica a personas cuyos cuerpos se han vuelto rígidos debido a la falta de ejercicio, más que a una discapacidad física).
- Menospreciar el poder del lenguaje corporal sería privarte de uno de los métodos más efectivos para convertirte en una persona segura.
- Hacer simples «ajustes» corporales puede ayudarte a pensar con más seguridad en ti mismo.
- A veces, cambiar tu lenguaje a muy pequeña escala puede traerte resultados bastante significativos.
- Ésta es la razón por la que la meditación puede ser muy beneficiosa: relaja tu cuerpo, y la mente a continuación.

«Tu mente y tu cuerpo están firmemente entrelazados y actúan como una entidad.»

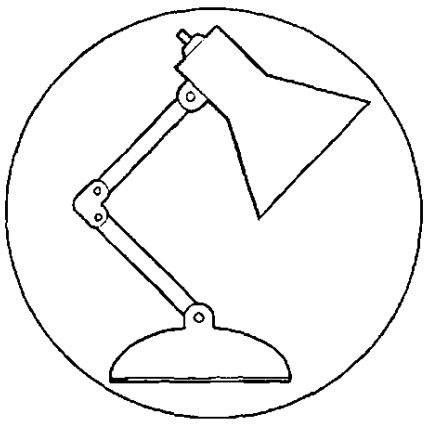
Lenguaje corporal básico

- Cada pensamiento que tienes se transfiere a alguna parte del cuerpo, de modo que, cuando envejeces, tu cuerpo adopta la postura que refleja cómo has estado pensando toda tu vida.
- Cuanto más adoptas cierta forma de pensar, más lo reflejará tu cuerpo. Si quieres pruebas, no tienes más que observar a la gente que conoces.
- Aquéllos que tienen mentes más flexibles y abiertas, también tienen un lenguaje corporal flexible y abierto. Al contrario también funciona.
- Las personas que tienen mentes rígidas y rechazan abrirse a nuevas ideas desarrollan un lenguaje corporal rígido y cerrado.

El vínculo entre tensión mental y tensión física

Tu mente y tu cuerpo están firmemente entrelazados y actúan como una entidad. Así es como te estresas. Echa un vistazo a los entrenadores de fútbol en un partido televisado: están demacrados y encogidos en sus asientos, mascando chicle si su equipo está perdiendo, están saltando y aplaudiendo si su equipo marca un gol y están caminando de un lado a otro gesticulando airados con las manos si la decisión del árbitro va en su contra.

El estrés comienza en tu mente y se extiende hacia tu cuerpo, que es donde se manifiesta en sí mismo. Así, te pones tenso y rígido, con músculos doloridos y, si no haces algo, esto desembocará en problemas físicos reales para tu estructura ósea y tus órganos vitales.



«Todo está en la postura y la tensión del cuerpo, y cuanto más consciente te hagas de cómo te sostienes, más amplio será tu abanico de opciones para desarrollar un estado mental positivo y seguro.»

Postura y tensión

Piensa en tu propio lenguaje corporal y te darás cuenta de que tienes algunas posturas que adoptas siempre que estás pensando de determinada manera. Es increíble lo precisas que son estas posturas y, cuanto más habituales sean, tenderás a ser menos consciente de ellas.

La PNL emplea este conocimiento para algo positivo. Si la mente funciona sobre el cuerpo de esta manera, entonces el cuerpo puede ser utilizado para influir en la mente. Todo está en la postura y la tensión del cuerpo, y cuanto más consciente te hagas de cómo te sostienes, más amplio será tu abanico de opciones para desarrollar un estado mental positivo y seguro.

Realmente, no importa qué tipo de cuerpo tengas. Así que, en vez de poner todo tu esfuerzo en ejercitar la mente, puedes dedicarle parte del esfuerzo también a ejercitar el cuerpo.

Estirarse y respirar

En occidente, solemos pensar que el ejercicio consiste en correr e ir al gimnasio, pero la verdad es que lo que importa es considerar si el ejercicio que practicas beneficia tu mente. Si todo el ejercicio físico que haces es duro, como levantar peso o carreras de velocidad, esto puede provocar que la mente siga encajada donde estaba. Para liberar la mente, necesitas hacer un tipo de movimiento que libere tu cuerpo, empleando ejercicios de estiramien-

to y respiración, además de movimientos de rotación, como los que se practican en yoga o tai chi.

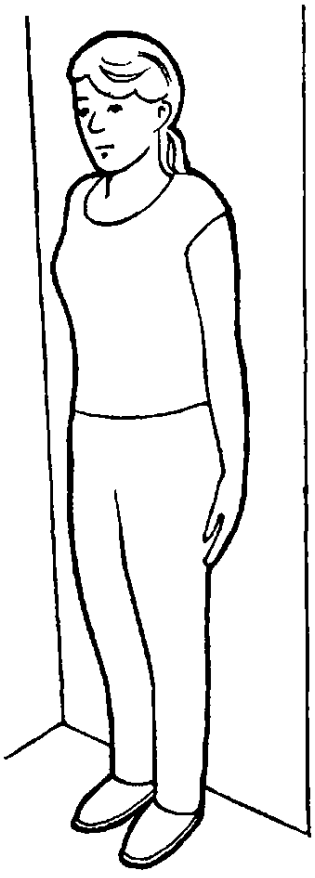
Así que observa tu cuerpo de la cabeza a los pies e identifica algunos cambios específicos que puedas llevar a cabo para hacerte más flexible y abierto en tu modo de pensar.

Sigue los ejercicios de este capítulo para liberar tu cuerpo. Tu mente lo seguirá.

Nota: antes de que te pongas con ello, observa cómo te sientes en este momento y luego compáralo con cómo te sientes después de completar los ajustes que sugerimos.

Cabeza

1. Presta atención a cómo sostienes la cabeza cuando te sientes inseguro.
2. Cuanto más dejes caer la cabeza, peor te sentirás.
3. Crea el hábito de mantener la cabeza alta, con los ojos enfocados en la línea del horizonte o más alto.
4. Baja un poco la barbilla.
5. Puedes tomar esta posición con facilidad si apoyas la espalda contra la pared.
6. Toca la pared con la parte de detrás de la cabeza, hombros y talones.
7. Mantén esta postura y camina despacio alejándote de la pared.
8. Relájate y presta atención a relajar la frente y la mandíbula, sitios típicos donde suele almacenarse el estrés. Sé consciente de cómo te sientes mientras te relajas.

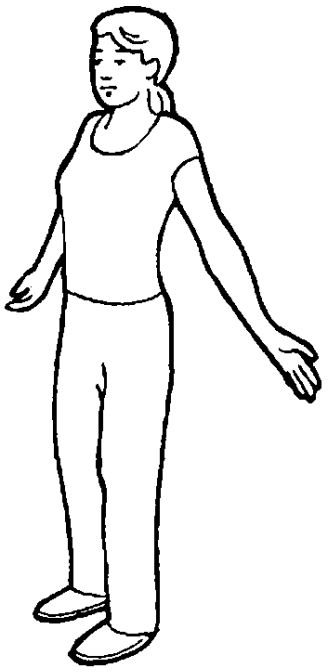


Esta posición no sólo es buena para tu postura, también reducirá tu voz interior negativa y te ayudará a permanecer en el terreno de juego.

Hombros

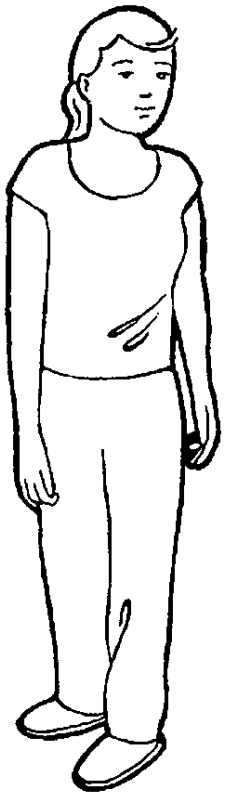
1. Comprueba que tienes los hombros a la misma altura cuando te mires al espejo.
2. Si no es así, relájalos y haz un ajuste para equilibrarlos.
3. Observa cómo te sientes y continúa haciendo ajustes frecuentes a diario.
4. Imagina que relajas la tensión de tus hombros y siente cómo descienden un poco.
5. Levántalos y déjalos caer unas cuantas veces para que sientas la diferencia entre tener los hombros elevados y tenerlos relajados.

Pecho



1. Relaja tu pecho.
2. Deja los brazos colgando a los lados con la palma de las manos relajada y hacia delante.
3. Despacio, rota los brazos hacia fuera y echa los hombros ligeramente hacia atrás, para que la palma de las manos termine mirando hacia los lados. Te darás cuenta de que tu pecho se abre y se extiende ligeramente. ¿Cómo te sientes tras hacer este pequeño cambio?

Cintura y caderas



1. Ponte de pie con las piernas ligeramente separadas en posición relajada.
2. Gira la cintura de lado a lado unas cuantas veces y libera cualquier tensión almacenada en esa zona.
3. Aumenta la distancia del giro poco a poco con cada movimiento y deja que los brazos cuelguen relajados a los lados.
4. Mírate al espejo y equilibra tus caderas. ¿Están a la misma altura o una está más alta que la otra?
5. Haz los ajustes necesarios para igualarlas.

Piernas

1. Siéntate como lo harías normalmente.
2. Observa tus piernas. Te gustaría:
   - ¿doblarlas debajo de ti?
   - ¿estirarlas delante de ti?
   - ¿cruzarlas? Si las cruzas, ¿siempre pones la misma pierna arriba?

¿Por qué es tan importante la postura corporal?

Si te sientes inseguro, lo más probable es que tu cuerpo adopte la postura que siempre asocias a este sentimiento. Así que, cambiando la postura, podrás cambiar el modo en que te sientes.

Cambiar el modo en que te sientes por la forma en que te sientas

1. La próxima vez que te encuentres desanimado, presta atención a tus piernas.
2. Tengan la postura que tengan tus piernas, cámbiala y ponlas de la manera opuesta.
   a) Si están cruzadas, crúzalas de forma opuesta.
   b) Si las tienes dobladas debajo de ti, estíralas.
   c) Si están estiradas, apoya la planta de los pies en el suelo, en frente de ti.
3. Te sorprenderá lo que un cambio tan sencillo como éste puede provocar en tu estado mental.

Respirar

Durante siglos, los maestros de meditación han sabido que, cambiando la respiración, eres capaz de cambiar directamente el modo en que te sientes.

- Cuando naciste, como todos los bebés, comenzaste la vida respirando hondo con tu bajo abdomen.
- Según nos hacen mella las experiencias vitales y nos aceleramos para seguirle el ritmo a todo, tenemos tendencia a respirar de forma más superficial.
- Cuando estás ansioso o en una situación que te pone nervioso, tu respiración también tenderá a hacerse más superficial, utilizando sólo la parte superior de los pulmones.

Ejercicio: promover la respiración profunda abdominal

La próxima vez que te sientas ansioso, preocupado o estresado, presta atención a tu respiración.

1. Ponte de pie en un entorno tranquilo y respira hondo. Observa lo profundo que entra la respiración dentro de ti.
2. Expande los pulmones para que compriman el diafragma debajo de ellos y tu vientre (abdomen) se expanda.
3. Exhala despacio por la nariz.
4. Cuando respires de nuevo con el abdomen, siente que tu cuerpo se relaja y libera la tensión de tu cuerpo y tu mente. Este patrón de respiración natural es bueno para oxigenar la sangre y para mejorar la circulación.
5. Practica más respiraciones abdominales profundas y, al mismo tiempo, relaja tu cuerpo en todos los puntos indicados más arriba. Deberías también notar una sensación de estar más enraizado. Observa cómo esto te hace sentir más calmado y más firme.

Utiliza esta sencillísima técnica para permanecer calmado en las ocasiones en que tiendes a tensarte y a sentirte inseguro.

Gestos corporales

¿Te has dado cuenta de cómo algunas personas realizar gestos con todo su cuerpo cuando hablan? Observa a un italiano o a un español teniendo una conversación animada y verás la gesticulación en acción. Es como si no fueran capaces de hablar si los ataras a una silla. Los oradores seguros tienden a utilizar gestos para en-

fatizar los puntos que quieren destacar. Además, se estima que alrededor de la mitad de nuestra comunicación es interpretada a partir de gestos y lenguaje corporal.

Por el contrario, también te habrás dado cuenta de que otras personas prefieren mantener el cuerpo muy quieto, como si temieran mostrar sus emociones si se movieran demasiado. También es verdad que las personas que no utilizan gestos y mantienen su lenguaje corporal estático, tienden a ser más malinterpretadas que la mayoría. Puede que sientan que tienen problemas a la hora de expresar un mensaje a causa de las miradas confusas que obtienen de los que los están escuchando.

Gestos vocales

Por teléfono, tienes incluso más posibilidades de ser malinterpretado. Se estima que alrededor de un tercio de nuestra comunicación es interpretada por las características de la voz.

Piensa en el tono de tu voz como si fueran gestos vocales y podrás empezar a entender de veras cómo enfatizar lo que quieres decir utilizando cambios en la velocidad, el volumen y el tono de tu voz (vuelve a repasar el tono de la voz en la página 69). De la misma manera, cuanto más anodina sea tu voz, más posibilidades tienes de ser malinterpretado. ¿Es flexible tu rango vocal?

El patrón-bucle de la seguridad

El tono vocal es vital para la seguridad y en nuestros programas hemos detectado un patrón común de inseguridad relacionado con características vocales. Así es como funciona el patrón:

No me siento seguro cuando hablo con otras personas.

Mi inseguridad tiende a afectar a mi voz, que pierde tono, velocidad y volumen cuando me acerco al final de lo que quería decir.

Esto hace que la persona con la que estoy hablando se pierda el final de mis frases y no entienda del todo lo que estoy diciendo.

Me doy cuenta de que la otra persona tiene una expresión facial que interpreto como desinterés.

Me apago todavía más y me digo a mí mismo que no soy un orador seguro de sí mismo.

Ya está. Una profecía que yo mismo alimento me mantiene trabado en mis sentimientos de poca confianza en mí mismo e inseguridad.

Al menos dos personas que tenían este patrón habían decidido que sufrían una forma leve del síndrome de Asperger (conexiones emocionales desequilibradas, falta de capacidad para interpretar y patrones de comportamiento repetitivos y limitados). Nosotros ignoramos esta creencia y preferimos:

1. Trabajar con lo que estaba pasando.
2. Crear más conciencia.
3. Ofrecer técnicas y procedimientos para mejorar las capacidades vocales.

Las personas, muy a menudo, adoptan la creencia de que sufren una dolencia que les impide hacer una mejora personal. Una etiqueta puede convertirse en excusa para el hábito de articular mal las palabras y tras ella puedes escudarte con el propósito de no hacer nada para romper con ese patrón. Al mostrarle a una persona una forma diferente de comunicarse y de hacer algo con lo que está pasando, en lugar de la creencia (o diagnóstico) que había adoptado, observamos mejoras remarcables, sobre todo cuando el problema era la seguridad en uno mismo.

Cuando la enfermedad se convierte en excusa

Algunas personas se enferman con tal de evitar algo. Suele empezar con una ligera sensación de dolor en alguna parte. El dolor o molestia es aumentado por la mente inconsciente, que sabe que necesita una excusa para no hacer algo que conscientemente has dicho que ibas a hacer o que debías hacer. Una vez que se establece esta conexión, tus síntomas aumentan hasta que estás lo suficientemente incapacitado como para no hacer nada. También conocemos este fenómeno por el término de «enfermedad psicosomática».

Imagen corporal: nada de soluciones rápidas

Como la mayoría de la gente, lo más probable es que hayas sido bombardeado con mensajes sobre la salud y el estar en forma. El año nuevo está lleno de mensaje del tipo «año nuevo, vida nueva». Es el momento de intentar comenzar de cero, te apuntas a un gimnasio, empiezas una nueva dieta y renuevas tus pensamientos. Lo mismo sucede justo antes de las vacaciones de verano. Es momento de perder algunos kilos para tener buen aspecto en la playa, de broncearte y de tonificar tu cuerpo.

Las personas que están detrás de estas campañas publicitarias saben muy bien lo indisciplinada que es la mayoría de la gente, constantemente en busca de consejos que les hagan la vida más fácil y que les ahorren trabajo. Lo queremos todo más rápido: comida, coches, ordenadores, entretenimiento y, por supuesto, regimenes más rápidos para estar en forma. Lo queremos todo ahora y, si una persona no nos lo ofrece, iremos a buscarlo en otra parte.

Compara los dos anuncios siguientes. ¿Cuál te resulta más atractivo?

Nueva forma rápida de tener una forma física óptima.

No se requiere ni dieta ni ejercicios especiales.

¡Pierde peso mientras duermes!

Te sorprenderán los resultados tan sólo dos semanas después de seguir nuestro sencillo plan para mejorar tu forma física y tu salud.

Oferta especial. Te devolvemos el dinero si no quedas satisfecho.

Utiliza tu esfuerzo para conseguir una forma física óptima.

Si sigues una dieta especial y haces algunos extenuantes ejercicios con regularidad, antes o después verás resultados.

Si no tienes la disciplina necesaria para seguir el régimen para siempre, no conseguirás sus beneficios al completo.

Los resultados dependen de tu fuerza de voluntad y tu determinación.

«Cuando eres capaz de tomar el control sobre las partes de tu cuerpo y tu mente que son importantes para ti, te vuelves menos dependiente de los demás y esto, en sí mismo, refuerza tu seguridad.»

Las personas que venden salud y bienestar saben que es mucho más atractiva la ley del mínimo esfuerzo. Sin duda, es cierto que algunos métodos actúan más rápido que otros, pero la salud y la buena forma física pueden volver a aflojarse mientras luchas por realizar todas las cosas que quieres hacer a lo largo del día. Cuanto más te esfuerces, más conseguirás. Si no, es como si te

hubieras rendido en tu intento de ser esbelto, elegante o seguro y quisieras que otra persona lo hiciera por ti.

El creciente auge de la hipnoterapia se debe en parte a la tendencia de la gente a poner su fe en un proceso en el que no tienen que estar involucrados —¡hazlo por mí!—. Mientras que la hipnoterapia es, sin duda, muy poderosa para muchas cosas, a largo plazo no hay nada capaz de sustituir la fuerza de voluntad a la vieja usanza, el compromiso y la responsabilidad.

Cuando eres capaz de tomar el control sobre las partes de tu cuerpo y tu mente que son importantes para ti, te vuelves menos dependiente de los demás y esto, en sí mismo, refuerza tu seguridad. Te da la seguridad de que, sea cual sea la tentación, tú estás al mando de ti mismo.

«Cuando aprendes a mejorar una cosa, eso puede hacerte sentir bien. Pero cuando aprendes a controlar tu fuerza de voluntad, puedes resistir todo tipo de males y mejorar muchísimas áreas de tu vida.»

Fuerza de voluntad, salto cuántico a la seguridad

- Recuerda un momento en que ejercitaras el control sobre tu voluntad y resistieras a una tentación poderosa.
- Quizá te resististe a hacer una compra muy cara y frívola o quizá a probar un pedazo de chocolate, un cigarrillo o un vaso de vino.
- ¿Cómo te sentiste en ese momento? Probablemente, bastante bien contigo mismo.
- Cuando aprendes a mejorar una cosa, eso puede hacerte sentir bien. Pero cuando aprendes a controlar tu fuerza de voluntad, puedes resistir todo tipo de males y mejorar muchísimas áreas de tu vida.

- Éste es un salto cuántico a la hora de reforzar tu seguridad, en vez de tener que ir paso a paso.

... y mantén tus promesas

Cada decisión que tomas y no pones en práctica y cada promesa que haces y luego rompes, irán mermando la confianza que tengas. Llega un momento en que, después de defraudarte a ti mismo muchas veces, dejas de hacerte promesas y de tomar decisiones, para dejar de fracasar. Los fumadores, con frecuencia, dejan de intentar dejarlo porque quieren evitar añadir otro fracaso a su lista. El modo de recuperar la confianza es seguir al pie de la letra las decisiones que tomas y las promesas que te haces.

Ejercicio: para desarrollar fuerza de voluntad

- Lee este ejercicio y apréndelo de memoria. Entonces, haz el ejercicio de carrerilla.
- Si lo interrumpes a la mitad, puede que no tenga tanto efecto.
- Lo ideal es hacerlo con alguien más, para facilitar el ejercicio y que puedas concentrarte de lleno en seguir los pasos y no tener que estar mirando las instrucciones.

1. Recuerda un momento en que fuiste capaz de resistirte a una tentación poderosa y que te sentiste muy bien por la decisión que tomaste. Tómate tu tiempo y piensa en algo que te despierte sentimientos positivos mientras lo revives en tu mente.

2. Céntrate en este suceso y observa las cualidades de la memoria visual que tienes mientras recuerdas lo bien que te sentías.
3. Ahora responde las siguientes preguntas sobre las cualidades de la imagen y el sonido. Presta atención especial a estas cualidades, pues tendrás que volver retomar la misma imagen enseguida.
   a) ¿Aparecen los alrededores de la imagen en tu visualización?
   b) ¿Cómo es de grande la imagen? Observa lo brillante y lo colorida que es.
   c) ¿Oyes algún sonido? Si es así, ¿en tono alto o bajo? ¿De dónde proviene el sonido? ¿Es alto?
4. Ahora piensa en alguna parte de tu vida en la que te gustaría tener más autocontrol. Elige algo significativo para ti que hayas estado esperando durante bastante tiempo.
5. Cuando hayas elegido algo, observa las cualidades de la imagen: localización, tamaño, forma, color, brillo, sonido (tono, origen y volumen).
6. Toma esta segunda imagen y lentamente trasládala al lugar exacto del primer recuerdo, el que tenía buenos sentimientos asociados. Mientras lo haces, haz que la segunda imagen adquiera las cualidades visuales de la primera. Así la imagen sigue siendo la misma pero la localización, el tamaño, el color, el brillo y el sonido se han vuelto como los de la primera imagen.
7. Tómate tu tiempo y asegúrate de hacer que las cualidades sean exactamente las mismas.

8. Ahora, ¿cómo te sientes acerca de tomar el control sobre este aspecto de tu vida? ¿Dónde está este sentimiento?
9. Fortalece este sentimiento imaginando que crece dentro de ti y envuelve todo tu cuerpo, subiéndote por el cuello y llegando hasta las puntas de los dedos de las manos y los pies.
10. Hazlo girar a tu alrededor más y más rápido. ¿Cómo te sientes ahora que estás tomando control sobre este aspecto de tu vida?

¿Durante cuanto tiempo quieres sentirte seguro?

Cuando piensas en sentirte seguro, ¿te ves como eres ahora o más viejo? Es una pregunta importante porque a tu mente se le da muy bien darte lo que quieres pero, una vez que lo tienes, puede que no tenga el ímpetu necesario para mantenerlo. Cuando programas tu mente para mejorar las cosas, es buena idea decirle durante cuánto tiempo quieres que se mantenga la mejora.

Ejercicio: para comer sano durante un periodo de tiempo dado

Imagina que quieres comer más sano. Puedes crear una imagen mental de ti mismo preparando una comida sana para la cena del día siguiente. Puedes incluso sacar esta imagen de un libro de cocina —¡probablemente escrito por un chef famoso!—. Esta imagen es suficiente para llevarte a la tienda de tu barrio a comprar los ingredientes frescos que necesitas, ¡los cuales llevas a casa, cocinas y disfrutas! Buen trabajo. Asunto cerrado.

Al día siguiente, tienes que quedarte en el trabajo hasta tarde y compras una pizza de camino a casa. Al próximo, te sientes un poco cansado y, antes de que puedas darte cuenta, estás comiendo patatas fritas delante de la televisión.

Así que la próxima vez que crees la imagen de una comida sana, ve un paso más allá:

1. Imagina lo sano que estarás cuando comas de esta manera de forma regular.
2. Obsérvate a ti mismo cinco años después, con un aspecto muy saludable.
3. Entonces, avanza cinco años más. Y otros cinco.
4. Imagínate a ti mismo con 65 años, aún saludable y en buena forma.
5. Entonces, avanza hasta los 75, luego los 90, aún sano, aún caminando por ahí esbelto y en buena forma. Ya sabemos que has aprendido a no dejar que ninguna creencia limitadora acerca de la edad se interponga en tu camino.

Existen muchas personas en el planeta que caminan por ahí sanos y en forma a la edad de 90 años y nuestra esperanza de vida se está ampliando año a año. ¿Así que por qué no ibas a seguir estando en forma a los 95? ¿Y a los 100?

Recuerda: «La edad es un estado mental».

Cuanto más te imagines a ti mismo sano, en forma, ágil y seguro de ti mismo a una edad madura, más se esforzará tu mente en hacer las cosas necesarias para conseguirlo. Por desgracia, es más común que lo habitual sea lo contrario. Muchas personas esperan envejecer, volverse frágiles y rígidas. ¿Y qué sucede? Esto

es exactamente lo que obtienen. No es necesario que te incluyas en esa estadística.

PRINCIPIO PNL

TU CUERPO Y TU MENTE SON PARTE DEL MISMO SISTEMA

- La mente es claramente parte del cuerpo.
- Cuando tienes un pensamiento, suscitas una emoción que es una sensación corporal, una actividad visceral en alguna parte de tu cuerpo.

  Los dos están conectados de tal manera que es imposible que ni un solo pensamiento no afecte al cuerpo de alguna forma.
- Cuando mueves tu cuerpo, intenta no tener ni un pensamiento. Si tensas un poco tu dedo meñique del pie, tendrás que utilizar la mente para conseguirlo. Incluso los movimientos que haces sin darte cuenta de ellos son controlados por la parte inconsciente de tu mente.
- Cuerpo y mente suelen considerarse como una entidad en vez de como dos, así que la parte de ti que recuerda cómo montar en bici o escribir a máquina está tanto en tus músculos y tendones como en tu cerebro.
- El camino para tener una vida larga y feliz es imaginarte primero teniéndola. Por tanto, ¡Mantén vivas esas imágenes!

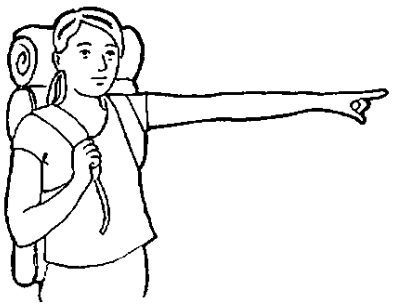
10

Imagina resultados positivos

«Los obstáculos son esas cosas terribles que ves cuando apartas la vista de tu meta.»

Henry Ford, fundador de la compañía automovilística Ford

Qué has descubierto hasta ahora



- Puedes utilizar tu cuerpo para revelar la increíble capacidad que tiene tu mente.
- Cada pensamiento que tienes transfiere una actitud al cuerpo.
- Las mentes abiertas y flexibles utilizan un lenguaje corporal abierto y flexible.
- Las posturas, los gestos y la respiración pueden utilizarse para desarrollar seguridad en uno mismo.
- La promesa de una solución sin esfuerzo es muy atractiva, pero no es ni la mitad de efectiva que la disciplina del «hazlo tú mismo».
- Cuanto más fuerte sea tu voluntad, más será tu seguridad en ti mismo.

Qué vas a descubrir

- Ser absolutamente claro acerca de para qué quieres utilizar tu seguridad, día a día y semana a semana, será un punto crucial para el éxito. Necesitas un objetivo al que dirigirte.
- La forma en que piensas sobre cualquier objetivo no tiene tanto que ver con lo que quieres conseguir, sino con qué resultados te gustaría obtener tras conseguirlo.
- Puedes dar a tus resultados mayores oportunidades de tener éxito si los describes de tal modo que estén bien formados en tu mente, «encuadrándolos» con visualizaciones positivas.

Dirige la película en tu cámara mental

El problema que presenta centrarse en resultados es que éstos pertenecen al futuro y hay que tener perspectiva para imaginarlos. Puede ser algo así como mirar a lo alto de una montaña e ima-

ginar lo difícil que sería escalarla. ¿Y si, en lugar de eso, reencuadramos el elemento temporal?

—¿Qué pasaría si pudieras ver una película filmada desde lo alto de la montaña mostrándote todas las rutas posibles para llegar hasta arriba?

—Mejor aún, ¿qué pasaría si pudieras experimentar estar en lo alto de la montaña, como si ya hubieras escalado y llegado al pico?

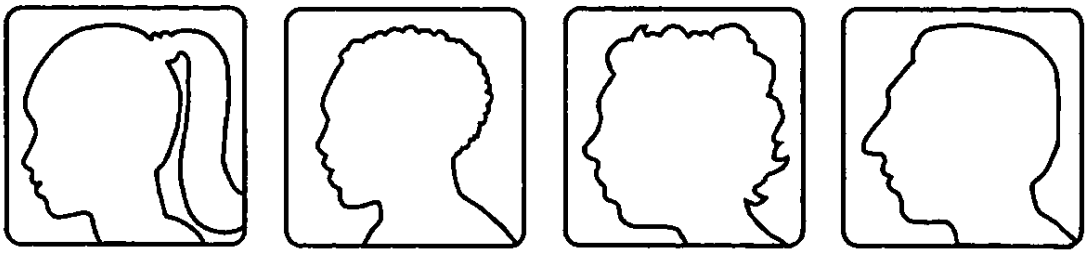
Bueno, pues no hay nada que te impida hacerlo. De hecho, esto es exactamente lo que los atletas de elite, incluidos los escaladores, hacen antes de emprender una carrera o una escalada. Se imaginan haciéndolo y, entonces, experimentan una sensación de logro, de haber triunfado, lo que aumenta su motivación y multiplica su energía para triunfar.

Ejercicio: crear un marco temporal para el resultado que deseas

En vez de mirar hacia tu objetivo futuro, sea el que sea, ¿cómo te sentirías si imaginaras que ya lo has conseguido? Puedes utilizar la distancia física para representar el tiempo entre tu objetivo futuro y tú, haciendo que conseguir tu meta se convierta en algo más real.

1. Escribe tu objetivo en un círculo naranja.
2. Coloca un objeto en el suelo para representar «ahora».
3. Aléjate la distancia que sientas que represente el lapso de tiempo que te llevará conseguir tu objetivo.
4. Coloca el círculo naranja en el suelo, en ese punto.
5. Mientras te giras y miras hacia atrás al «ahora», serás capaz de imaginar con mayor claridad lo que tendrías que hacer para triunfar.

Caso real: asegúrate de que tu resultado es algo que tú quieras, no algo que otros quieran para ti



Cuando Tanni Grey-Thompson se dio cuenta de que no iba a ser capaz de caminar por sí sola, a la edad de siete años, sus médicos le impusieron un objetivo: caminar de nuevo. Los médicos decidieron que darían a Tanni todas las ayudas posibles para que caminara erguida. Le pusieron unos complementos ortopédicos, que Tanni describió después como extremadamente incómodos y que restringían todos sus movimientos. Se gastó mucho tiempo, energía y dinero en mejorar las ortopedias para ayudarla a caminar erguida. Si hubieran preguntado a Tanni por los resultados que quería, se habrían ahorrado muchos problemas. Tanni era una jovencita muy fuerte y tenía sus propios objetivos en mente —quería tener movilidad para poder continuar haciendo cientos de cosas—. Para ella, no era importante estar erguida, sino ser capaz de moverse por todas partes a gran velocidad. El día que le entregaron su primera silla de ruedas, dice que fue uno de los días más felices de su vida —ya podía moverse por ahí a gran velocidad y continuó haciéndolo, hasta convertirse en campeona olímpica—. Hoy, es la gran Tanni Grey-Thompson, una de las atletas discapacitadas de más éxito en el Reino Unido (ver http://www.tanni.co.uk/).

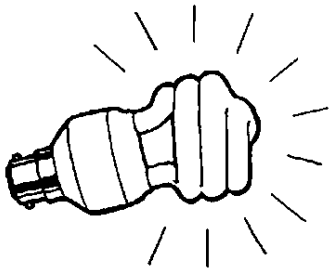
A veces, las cosas que quieres pueden parecer imposibles, no por la dificultad que presenta ningún reto en particular, sino por el modo en que las estás enfocando. Es muy común que los padres quieran que sus vulnerables hijos sean más maduros y seguros de sí mismos pero, a menudo, sus esfuerzos por moldear a los

niños de acuerdo con una imagen que tienen en la cabeza puede tener el efecto opuesto.

Caso real: aprender a ser uno mismo

Stephan era formador en desarrollo personal y estaba especializado en hablar ante grandes grupos de hombres y mujeres de negocios. Tenía sólo poco más de treinta años y estaba empezando a sentirse agotado. No entendía por qué sus compañeros y colegas podían llevar a cabo cursos similares sin experimentar la pérdida de energía que él estaba sufriendo. Durante nuestras sesiones de PNL con Stephan, se refería a las personas que estaba formando como «su audiencia». Esto nos sugirió que podía estar viéndose a sí mismo como un actor o como un orador motivacional, teniendo que representar el papel de alguien con mucha energía. En consecuencia, se ponía a sí mismo bajo mucha presión, para «actuar» en el escenario. Medía su éxito según la calidad de su actuación personal. Le sugerimos que, si estaba en el negocio del desarrollo personal, sería mejor que considerara «su audiencia» como alumnos, y que transfiriera así el enfoque desde sí mismo a ellos. Si tuviera que considerar las necesidades de aprendizaje de sus alumnos y centrarse en maneras de satisfacerlas, podría quitarse de encima la presión a la que se estaba sometiendo a sí mismo.

Hay muchas maneras de empezar nuevas empresas. ¿Cuál sería el método más apropiado para ti?



«La mente tiene el hábito de gravitar hacia las cosas que le has programado.»

Cómo pensar en tus objetivos

Tanto Tanni como Stephan eran víctimas de objetivos que no habían sido bien pensados (por los demás o por sí mismos). Tanto si vas a una reunión, a una fiesta, a hacer una llamada de teléfono, a planificar tus vacaciones, a prepararte para una presentación o para una conversación difícil, a cambiar de profesión, a dar ciertas noticias o a decidir ayudar a un colega o amigo, siempre es aconsejable asegurarte de tener un resultado en mente y que ese resultado esté bien formado. Ser capaz de visualizar en detalle tu resultado completado te ayudará a permanecer centrado y en el camino correcto.

Aquí ofrecemos algunos pasos clave que debes practicar para ayudarte a encuadrar un resultado bien formado.

1. **Céntrate en un resultado positivo.**
   - Afirma lo que quieres en términos positivos.
   - Si quieres que una reunión vaya bien, por ejemplo, podrías decirte algo así como: «Quiero que la reunión fluya con suavidad para que a todo el mundo le quede claro el objetivo que queremos conseguir y emplearé mis habilidades de moderador para hacer que todo el mundo esté centrado».
   - La mente tiene el hábito de gravitar hacia las cosas que le has programado, así que líbrate de cualquier pensamiento negativo. Por ejemplo, si te dices a ti mismo: «No quiero arruinar la reunión», lo que tu mente registrará será «arruinar la reunión» y ¿adivinas lo que pasará? Sí, lo más probable es que eches a perder la reunión. Reformula la frase en positivo: «Quiero que está reunión logre su objetivo».
2. **Explota tus recursos externos e internos.** Si quieres que una reunión tenga un resultado positivo (para seguir con el ejemplo), ¿tienes recursos tanto externos como internos para conseguir tu objetivo?

- Los recursos externos incluyen cosas como un lugar de reunión adecuado, orden del día, notas para la reunión, bolígrafos, papel, agua, etc.
- Los recursos internos incluyen seguridad en uno mismo, paciencia y destreza para hablar con claridad, para escuchar de forma efectiva, para tomar en cuenta el punto de vista de todo el mundo y para resumir los puntos de la decisión.

3. **Practica las técnicas de PNL que ya has aprendido.** Llegados a este punto, sabes que puedes conseguir estos recursos utilizando las técnicas de PNL expuestas en capítulos anteriores.

   Por ejemplo, podrías:

   - Utilizar la técnica del círculo naranja para romper con una experiencia negativa que tuviste al celebrar una reunión en otra ocasión; o quizá te gustaría.
   - Crearte un ancla para tener paciencia si sabes que asistirá a la reunión alguien a quien le gusta profundizar mucho en los detalles. Por supuesto, también puedes anticiparte a ello y preparar y repartir notas detalladas al final de la reunión para satisfacer a aquellos que aman explayarse en los detalles.

4. **Ten en cuenta tu nivel de destreza.** También tendrás que asegurarte de tener las habilidades apropiadas. No te sobreestimes tampoco: si has visto alguna vez el programa de televisión Operación Triunfo, habrás visto cómo algunos aspirantes se presentan henchidos de falsa seguridad y quedan en ridículo enfrente de los jueces y de millones de telespectadores en cuanto abren la boca para empezar a cantar. Es importante tener seguridad pero también es importante poseer habilidades. La destreza puede aprenderse con práctica y formación. En el ejemplo de una reunión, ¿has dirigido alguna vez una antes? ¿Has observado cómo las dirigen otros? ¿Has comprobado tus recursos? Asegúrate de inver-

tir en las habilidades que necesitas para triunfar en el área de tu elección.

5. **Mantén control sobre tu objetivo.** No pierdas el control de tus resultados, incluso cuando recurras a la ayuda de otras personas. Si dependes de recursos externos para triunfar, toma nota de lo que otros hacen por ti. Así, si las cosas empiezan a salirse de su cauce, puedes intervenir para ofrecer apoyo y quizá hacer las correcciones necesarias. Nunca asumas que eres la prioridad principal para otras personas. Es sorprendente lo rápido que pueden cambiar las prioridades y la lealtad de una persona.
6. **Considera las consecuencias.** Siempre es positivo considerar el impacto que tu objetivo tendría en:

   — Otras personas.

   — Tu entorno.

   Si consigues tu objetivo, ¿tendrá un impacto negativo en tu familia, amigos, equipo, empresa o entorno físico? Por supuesto, no todo lo que hagas le resultará ecológicamente correcto a todo el mundo. ¡Si así fuera, no podrías salir nunca de casa por temor a contaminar la atmósfera de alguna manera, nadie se atrevería a salirse de su papel y las relaciones disfuncionales continuarían para siempre!

   El secreto está en hacerlo lo mejor que puedas para asegurar que tu objetivo sea ecológicamente sensato, que los beneficios pesen más en la balanza que los perjuicios y, si algo o alguien no va a beneficiarse de ello, pregúntate si eres capaz de vivir con las consecuencias. Si la respuesta es «sí», adelante.

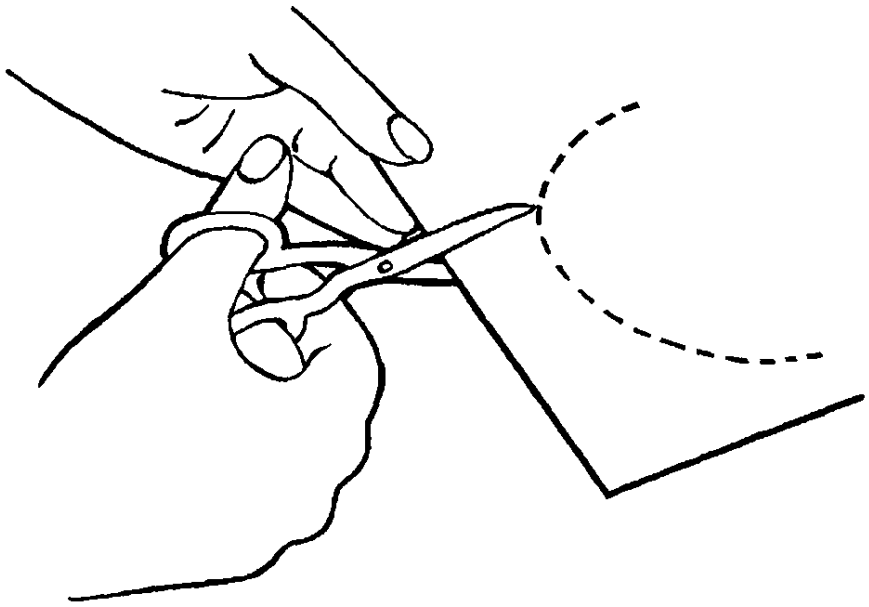
«El cuerpo puede realizar cualquier cosa que la mente conciba.»

7. **Crea una imagen a todo color y a todo volumen.** Dedica algo de tiempo de calidad a esta fase.

   - Crea una imagen mental de lo que verás, oirás y sentirás cuando hayas conseguido tu objetivo.
   - Esfuérzate en cada detalle, hazla grande y colorida, imagina lo que oirás y asóciate por completo con la imagen para que puedas experimentar una sensación real de éxito.
   - En el ejemplo de una reunión, puedes visualizar a las personas saliendo de la reunión llenas de energía y satisfechas, felicitándote por lo bien que la has dirigido.
   - Podrías crear una película mental del evento completo: la gente hablando, escuchando y manteniendo un alto nivel de energía a lo largo de toda la reunión, incluso tomándose sus descansos para café.
   - La diferencia entre albergar una imagen mental de éxito o una imagen mental de fracaso depende de tu elección personal. Nada te impide imaginar primero un resultado positivo, antes de volcarte en la acción para conseguirlo.
   - Las personas acostumbradas a fracasar suelen saber que van a volver a hacerlo. Se han imaginado fracasando. Se han dicho a sí mismas lo difícil que va a ser y cómo las otras personas no van a mostrarse interesadas.

8. Establece un plazo de tiempo. Asegúrate de establecer una escala temporal para lo que intentas conseguir. Algo que suele pasarles a los objetivos bien formados es que se materializan antes del plazo previsto, ya que la mente comienza a trabajar de forma inconsciente para conseguirlos.

Ejercicio: para asimilar mejor y dar mayor claridad a un objetivo bien formado



1. Escribe tu objetivo en un círculo naranja que hayas cortado de un pedazo de cartulina.
2. Coloca una marca en el suelo que represente el «ahora».
3. Camina hacia delante en línea recta hasta un punto que represente el tiempo en que habrás conseguido tu objetivo.
4. Coloca el círculo naranja en ese punto y colócate detrás de él, mirando hacia atrás, hacia el «ahora».
5. Imagina que ya has conseguido tu objetivo y que estás mirando hacia el pasado (esto es, hacia el «ahora»).
6. Disfruta el momento de haber conseguido tu objetivo. Imagina la «evidencia basada en los sentidos» que identificaste mientras que establecías tu objetivo. Asóciate por completo con ello... siéntelo en profundidad y disfrútalo durante unos minutos.

Test para valorar el éxito en la consecución de tu objetivo

Tómate tu tiempo para cada una de estas preguntas. Tus respuestas aumentarán tu motivación y te harán más fácil conseguir un objetivo.

1. ¿Qué impacto ha tenido conseguir este objetivo en tu percepción de ti mismo?
2. ¿Han cambiado tus valores de alguna manera? ¿Conseguir tu objetivo te ha dado un sentido más profundo de lo que es importante para ti? ¿Ha consolidado tus valores?
3. ¿Qué creencias tuviste que cambiar para conseguir tu objetivo? ¿Qué nuevas creencias reforzadoras has adoptado después de haber conseguido tu objetivo?
4. Sabiendo que eres capaz de este logro, ¿de qué más cosas serás capaz?
5. ¿Qué ha cambiado en tu forma de hacer las cosas ahora que has conseguido tu objetivo? ¿Te comportas de manera diferente? ¿Has adquirido nuevas responsabilidades?
6. ¿En qué ha cambiado tu entorno como consecuencia de tu logro? ¿Cómo ha afectado a las personas? ¿Cómo se relacionan contigo? ¿Han cambiado las cosas?

Conclusión: recuerda

- Cuanto más te acostumbres al hábito de establecer objetivos bien formados, tu cuerpo-mente sabrá mejor lo que quieres que haga.
- Descubrirás que tu seguridad se ve reforzada día a día según tu mente gravita hacia la consecución de los objetivos que has establecido.

- Te encontrarás estableciendo objetivos que te servirán para ampliar tus capacidades y retarte a ti mismo de diferentes maneras.

PRINCIPIO PNL

LA REALIDAD OBJETIVA NO EXISTE. SÓLO EXISTE TU PERCEPCIÓN ÚNICA INDIVIDUAL DE LO QUE CREES QUE ES VERDADERO Y REAL

- Decir que lo que está «ahí fuera» no está realmente ahí fuera, sino sólo en tu mente, puede parecer una mala noticia.
- Pero piénsalo de este modo: cada persona en el mundo está creando su propia percepción mental de lo que cree que es la realidad. Así que los pesimistas creen que la realidad tiene sus herramientas para hacer que todo salga mal y los optimistas creen que la realidad tiene sus herramientas para hacer que todo salga bien.
- ¿Quién tiene razón? No se trata de tener razón ni de equivocarse, porque la realidad objetiva no existe —sólo tu percepción de ella—. Esto es una buena noticia porque significa que puedes elegir cómo quieres percibir el mundo y lo que quieres creer sobre la realidad.
- Utiliza objetivos bien formados y el poder de tu imaginación para llenar tu vida de cosas buenas.

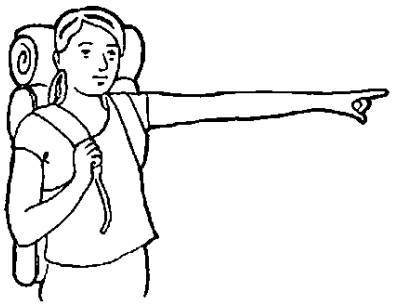
11

El reto de la seguridad en uno mismo

«Una persona sólo puede evolucionar hasta donde sus horizontes se lo permiten.»

John Powell, compositor de bandas sonoras

Qué has descubierto hasta ahora



- Que la verdadera seguridad es sentirte lo suficientemente cómodo contigo mismo como para comprometerte en áreas fuera de tu zona de confort e intentar el éxito.
- Puedes tomar la seguridad que tienes en un contexto y transferirla a situaciones donde te sientes inseguro.
- Existen estrategias y ejercicios sencillos para ayudarte a reconstruir tu seguridad cuando ha sufrido un golpe.
- La conciencia de uno mismo conduce a creer en uno mismo.
- Tienes que permanecer en el terreno del juego, comprometerte y conectar con los demás.
- Un cuerpo seguro implica una mente segura.
- Puedes crear sentimientos que refuercen tu seguridad y deshacerte de la negatividad.
- Cómo manejar la ilusión y crear tu propia realidad.

Qué vas a descubrir

- Cómo tu experiencia diaria dependerá de cómo te despiertes y de tu compromiso a realizar todas las técnicas y ejercicios descritos en este libro.
- Puedes poner todo esto en práctica ahora con un simple y breve reto.

¿Puedes enfrentarte al reto de la seguridad?

1. Lo llamamos reto porque es el modo en que queremos verlo. Como algo más que explorar y otro logro en el campo de la seguridad que añadir a los que ya estás experimentando.

2. Te animamos a establecer tus propios retos, para ampliar tus horizontes y dar pasos cada vez mayores fuera de tu zona de confort.
3. Si has leído este libro y te sientes un poco abrumado intentando pensar qué ejercicio utilizar para cada situación, este reto te ayudará a tener más claro qué pasos debes tomar y cómo reforzar tu seguridad día a día, hora a hora y minuto a minuto.
4. Para ayudarte a conseguirlo, te sugerimos un ejercicio que se debe practicar desde nada más despertarse cada día hasta la hora de acostarse.
5. Si te comprometes a seguir este ejercicio cada día durante dos semanas, te garantizamos que te sentirás mucho más seguro (lo que se traducirá en más logros y más éxito en tu vida).

Reto de la seguridad, una rutina diaria

1. **Preparación.** Primero, prepara tu entorno situando un ancla de seguridad en alguna parte de tu dormitorio, donde la veas nada más despertarte. Puede que te guste la idea de un círculo naranja para recordarte seguir tu ejercicio o algo a lo que asocies sentimientos de seguridad. La idea es que veas este objeto nada más despertarte y que te recuerde que hoy vas a sentirte más seguro.
2. **«Levántate y brilla».** Antes de salir de la cama, mira tu ancla de seguridad y di, en un tono seguro de voz interior, que hoy te vas a sentir seguro, a pesar de lo que el mundo te tenga preparado. Ahora piensa en el día que tienes por delante y elige una situación en la que vayas a sentirte más seguro de lo que lo has estado en el pasado. Céntrate en esta situación.
3. **Prepárate para enfrentarte al día.** Ahora, mientras llevas a cabo tu ducha mañanera y desayunas, prepárate para esta situación repasando la siguiente lista. Ensaya la situación mentalmente

utilizando el ejercicio *Para asimilar mejor y dar mayor claridad a un objetivo bien formado* (al final del capítulo 10) con un círculo naranja (esto te llevará unos 10 minutos).

a) Comprueba tu postura. Mantén la cabeza alta y mantente relajado y centrado.

b) Comprueba tu diálogo interno. Asegúrate de que sea positivo.

c) Sé consciente de cualquier comparación que estés estableciendo y deja de hacerlo.

d) No juzgues nada. Sólo muéstrate curioso por aprender.

4. **Toma posesión del día.** Tienes el día por delante. Cualquier cosa que te tenga preparada está bien porque tienes una actitud positiva, con la que conectarás con todos los acontecimientos que vayan a surgir.

a) Recuerda permanecer relajado, respirar hondo y tomarte las cosas un poco más despacio de lo habitual.

b) Comprueba tu estado. La seguridad requiere estados mentales positivos. Asegúrate de estar en el estado positivo adecuado antes de acometer nada. Recuerda: gestiona y dirige tus estados mentales.

c) Ten tu ancla de seguridad lista para usarse en caso de que la necesites.

d) Encuadra en positivo todos los nuevos acontecimientos. Por ejemplo: «Voy a la reunión con una actitud positiva para aprender más sobre X y para exponer mis puntos de vista con seguridad».

e) Prepárate para reencuadrar tus pensamientos si descubres que la negatividad se está colando en ellos.

f) Mantente abierto a escucharte a ti mismo, sobre todo si se está manifestando cualquier ilusión negativa sobre personas,

acontecimientos o sobre ti mismo. Ten una política de tolerancia cero con las ilusiones negativas, incluyendo cualquier juicio que pudieras hacer. En vez de juzgar, muéstrate curioso.

5. **¿Cómo ha ido?** Al final del día, repasa cómo han ido las cosas.
   - Date una palmadita en la espalda imaginaria por las cosas que has hecho para impulsar tu seguridad y recuérdate dónde te gustaría hacer mejoras.
   - Asegúrate de que tus conclusiones son positivas y sé amable contigo mismo, no te detengas en lo que no ha ido tan bien. En lugar de eso, piensa qué harás de forma diferente la próxima vez y muéstrate decidido a progresar día tras día.
   - Durante tu revisión del día, alábate a ti mismo (en tu diálogo interno, no delante de otras personas). Si tienes una pareja o un amigo que te apoye en tu trabajo por reforzar tu seguridad, entonces háblale sobre tu día, y habla siempre en positivo.
   - Por último, ancla cualquier sentimiento positivo de seguridad que hayas tenido para que puedas sentirte de esa manera durante más tiempo.

Después de tu repaso, repite para tus adentros este pensamiento del Dr. Seuss, autor de libros para niños:

Tienes cerebro en la cabeza.

Tienes pies dentro de los zapatos.

Puedes encaminarte hacia cualquier dirección que elijas.